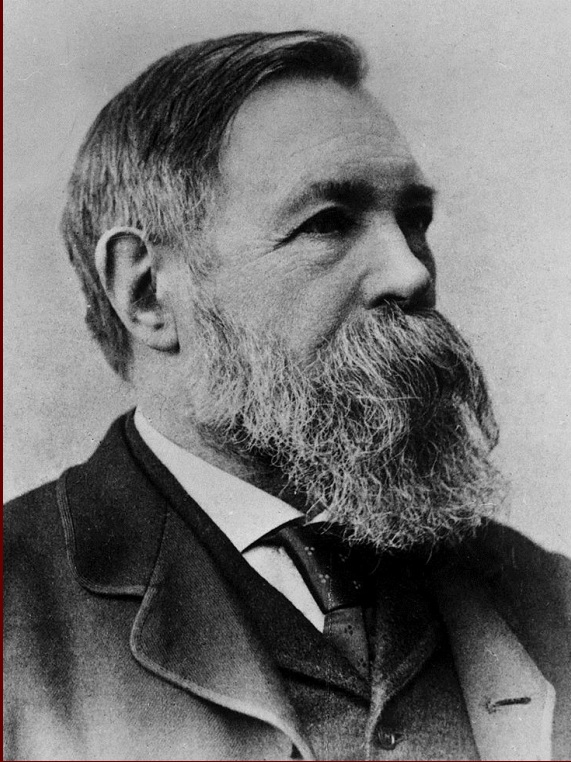




Cartas de Engels a

Conrad Schmidt

1889-1895



Traducción del inglés y alemán: Ruvik

Diseño de portada: Círculo Engels

Correcciones: Círculo Engels

España, 2025

Nota de la editorial

La anotación de la editorial o de los traductores se referencia como [Nota de la editorial] o [NE] o [Nota del traductor] o [NT]. El resto las anotaciones pertenecen al propio Engels o Schmidt.

Traducción del inglés:

https://wikirouge.net/texts/en/Author:Conrad_Schmidt

Traducción del alemán de los dos anexos:

<https://www.marxists.org/deutsch/archiv/schmidt/1892/xx/psych-richtung.html>

<https://www.marxists.org/deutsch/archiv/schmidt/1895/02/kapital3.html>

ÍNDICE

Cartas de Engels a Conrad Schmidt	1
9 de diciembre de 1889.....	1
5 de agosto de 1890.....	3
27 de octubre de 1890	6
1 de julio de 1891.....	11
1 de noviembre de 1891	13
12 de septiembre de 1892	15
12 de marzo de 1895.....	17
Anexos	21
La tendencia psicológica en la economía nacional. Conrad Schmidt	21
El tercer volumen de El capital. Conrad Schmidt	38

Cartas de Engels a Conrad Schmidt

9 de diciembre de 1889

Muchas gracias por tu carta del 10 de noviembre. Me alegra saber que te va tan bien en tu carrera periodística, pero debes asegurarte de que te paguen lo que te corresponde, de lo contrario solo habrás ganado la mitad de la batalla. El periodismo es un campo de entrenamiento muy útil, especialmente para nosotros los alemanes, ya que todos tendemos a ser un poco torpes (por eso los judíos son tan «superiores» a nosotros también en este ámbito); te hace más flexible en todos los sentidos, te permite conocer y evaluar mejor tus propias capacidades y, sobre todo, te enseña a realizar un trabajo determinado en un tiempo determinado. Por otro lado, también puede llevar a la superficialidad, porque la falta de tiempo nos acostumbra a hacer a toda prisa cosas que sabemos que aún no dominamos del todo. Pero alguien como usted, con inclinación científica, será capaz de conservar su capacidad de discernimiento y no caerá en la tentación de equiparar una deslumbrante proeza, calculada para causar un efecto inmediato y extraída exclusivamente de las fuentes más accesibles, con un trabajo científico elaborado minuciosamente, aunque quizá menos brillante en apariencia; aunque también en este caso la recompensa económica tiende a ser inversamente proporcional al valor real.

Una vez que te hayas hecho un hueco en el periodismo, deberías intentar establecer contactos que te permitan volver a Londres durante un año o dos. Es prácticamente el único lugar que vale la pena para estudiar economía política. A pesar de los grandes avances que ha logrado la industria alemana durante los últimos veinticinco años, seguimos estando por detrás de otros, como es habitual, también en este aspecto. Inglaterra nos ha adelantado en productos pesados y Francia en productos de moda; para el comercio de exportación, como dije una vez en un artículo para el *Paris Égalité*, nuestra industria solo podía recurrir a productos que «étaient trop mesquins pour les Anglais ou trop vilains pour les Français¹». De ahí también el notable fenómeno en Alemania de que la característica más destacada del actual auge industrial sea una caída de las exportaciones, ya que, con el aumento del consumo interno y gracias a los aranceles protectores, los fabricantes pueden vender más productos en el mercado nacional a precios monopolísticos y, por lo tanto, tienen que vender menos en el extranjero a precios de saldo. Por lo tanto, todos los fenómenos económicos se manifiestan allí, en primer lugar, de forma derivada y, en segundo lugar, de forma viciada por el sistema de aranceles protectores, por lo que siempre son casos especiales y, salvo como excepciones y después de haber sido purgados a fondo de irrelevancias, no pueden utilizarse para demostrar las leyes generales y las fases de desarrollo de la producción capitalista. Hoy más que nunca, el libre comercio ha convertido a Inglaterra en el campo clásico para el estudio de esas leyes, y ello con mayor razón cuanto que Inglaterra, aunque en términos absolutos sigue aumentando su producción, en términos relativos está en claro declive en comparación con otros países y se está convirtiendo

¹ [N.E] El artículo se titula “El socialismo del señor Bismark” escrito en 1880 y el apartado al que se refiere Engels es el siguiente:

“Pero la industria alemana, tal como era, siempre había vivido en el aire fresco de la libre competencia. Llegada en último lugar a la escena, después de Inglaterra y Francia, se había visto obligada a limitarse a llenar los pequeños huecos que le habían dejado sus predecesores; a suministrar, en gran escala, artículos que eran demasiado míseros para los ingleses, demasiado vulgares para los franceses.”

rápidamente en una nación del tipo de Holanda. Sin embargo, el declive de la industria británica es, en mi opinión, coincidente con el colapso de la producción capitalista en general. Y aunque no cabe duda de que Alemania será el terreno en el que se librará la lucha, es muy posible que sea en Inglaterra donde se decida el resultado.

Por eso es tan espléndido que aquí también, y en esta coyuntura concreta, el movimiento haya cobrado impulso de verdad y, en mi opinión, para siempre. Las capas de trabajadores que ahora se están revelando son infinitamente más numerosas, enérgicas y conscientes que los antiguos sindicatos, que solo representaban a la aristocracia de la clase obrera. Tienen mucho más empuje. Mientras que los viejos siguen creyendo en la «armonía», los jóvenes se burlan de cualquiera que mencione una identidad de intereses entre el capital y el trabajo. Y mientras que los viejos rechazan a todos los socialistas, los jóvenes se niegan a aceptar como líderes a nadie que no sea socialista declarado. Aquí tengo un magnífico informante en la persona de Tussy, que está profundamente involucrado en dicho movimiento.

Como ya te he dicho, intenta volver aquí. Podrías arriesgarte si trabajaras como corresponsal y realizases otros trabajos para Neue Zeit, Braun's Archiv y alguna que otra revista. Todos nosotros, y yo en especial, estaríamos encantados de volver a verte aquí.

Sam Moore está en África, en Asaba, en el Níger, como presidente del Tribunal Supremo de los territorios de la Royal Niger Company. Se marchó a mediados de junio y escribe muy contento; encuentra la región saludable y la compañía tolerable. Espero que duerma plácidamente en los brazos de una negra. Por lo demás, aquí todo sigue igual. Aveling parece estar teniendo éxito con sus proyectos teatrales: su última obra, hace quince días, gustó mucho. Los expulsados suizos se están instalando poco a poco. Time, una revista mensual controlada por Bax, comenzará a publicarse a partir del 1 de enero.

Con mis más cordiales saludos.

Atentamente,

F. Engels

5 de agosto de 1890

Querido Schmidt,

Su carta viajó conmigo en el bolsillo hasta Cabo Norte y dentro y fuera de media docena de fiordos noruegos; tenía la intención de contestarla durante el viaje, pero las facilidades para escribir a bordo del barco en el que Schorlemmer y yo hicimos todo el viaje eran demasiado espantosas. Así que

Así que lo compenso ahora.

Muchas gracias por las noticias sobre tus actividades, que siempre me interesan mucho. Deberías intentar escribir el artículo sobre Knapp², ya que se trata de un tema muy importante. Lo que nos preocupa es la destrucción de la tradición prusiana en uno de sus baluartes y poner en evidencia la vieja fanfarronería.

Resumir los Libros Azules ingleses para los «archivos³» difícilmente podría hacerlo alguien que no residiera en Londres y que, por tanto, no estuviera en condiciones de valorar la importancia teórica o práctica de las distintas publicaciones. El número de publicaciones parlamentarias es tan grande que requeriría un catálogo mensual aparte, por lo que podría encontrarse en la situación de tener que buscar una aguja en un pajar, sólo para poner sus manos sobre un alfiler ocasional. No obstante, si de vez en cuando le apetece trabajar en este campo -por lo general es un trabajo muy duro si se quiere producir algo que merezca la pena-, estaré encantado de facilitarle toda la información que necesite. Si, por cierto, Braun quiere un hombre fijo para ello, no podría hacer nada mejor que pedírselo a E. Bernstein, Corinne Road, Tufnell Park, N. Pues da la casualidad de que Ede Bernstein desea estudiar las condiciones en Inglaterra tan pronto como pueda alejarse del Sozialdemokrat, por lo que esto le vendría muy bien. Pero hoy o mañana se va a pasar unas semanas a la playa, así que no podré plantearle la cuestión, porque se me acaba de ocurrir.

He visto una reseña del libro de Paul Barth⁴ escrita por ese pájaro de mal agüero, Moritz Wirth, en el Vienna *Deutsche Worte*, y también el libro en sí. Le echaré un vistazo, pero debo decir que si «el pequeño Moritz» tiene razón cuando cita a Barth afirmando que el único ejemplo de la dependencia de la filosofía, etc., de las condiciones materiales de la existencia que puede encontrar en todas las obras de Marx es que Descartes declara que los animales son máquinas, entonces lo siento por el hombre que puede escribir tal cosa. Y si este hombre aún no ha descubierto que, si bien el modo material de existencia es el *primum agens* [agente primario, causa primera], **esto no impide que las esferas ideológicas reaccionen a su vez sobre él, aunque con un efecto secundario**, es imposible que haya comprendido el tema sobre el que escribe. Sin embargo, como he dicho, todo esto es de segunda mano y el pequeño Moritz es un amigo peligroso. La concepción materialista de la historia tiene muchos de ellos hoy en día, a quienes les sirve de excusa para no estudiar historia. Tal y como solía decir Marx, comentando sobre los

² La referencia es a G. F. Knapp, La liberación de los campesinos y el origen de los trabajadores agrícolas en las antiguas regiones de Prusia.

³ Archivo de legislación social y estadísticas.

⁴ La filosofía de la historia de Hegel y los hegelianos hasta Marx y Hartmann

«marxistas» franceses de finales de la década de 1870: «*Tout ce que je sais, c'est que je ne suis pas Marxist*».⁵

También se ha debatido en el *Volks-Tribune* sobre la distribución de productos en la sociedad futura, si esta se llevará a cabo en función de la cantidad de trabajo realizado o de otra manera. La cuestión se ha abordado de forma muy «materialista», en oposición a cierta retórica idealista sobre la justicia. Pero, curiosamente, a nadie se le ha ocurrido que, al fin y al cabo, el método de distribución depende esencialmente de cuánto hay para distribuir, y que esto seguramente cambiará con el progreso de la producción y la organización social, por lo que el método de distribución también puede cambiar. Sin embargo, para todos los que participaron en el debate, la «sociedad socialista» no aparecía como algo en continuo cambio y progreso, sino como un asunto estable y fijado de una vez por todas, que, por lo tanto, debía tener un método de distribución fijado de una vez por todas. Sin embargo, lo único que se puede hacer razonablemente es:

- 1) intentar descubrir el método de distribución que se utilizará al principio.
- 2) intentar encontrar la tendencia general del desarrollo posterior.

Pero sobre esto no encuentro ni una sola palabra en todo el debate.

En general, la palabra «materialista» sirve a muchos de los escritores más jóvenes de Alemania como una mera frase con la que se etiqueta todo sin más estudio, es decir, pegan esta etiqueta y dan por zanjada la cuestión. Pero nuestra concepción de la historia es ante todo una guía para el estudio, no una palanca para la construcción al estilo hegeliano. Toda la historia debe estudiarse de nuevo, las condiciones de existencia de las diferentes formaciones sociales deben examinarse individualmente antes de intentar deducirlas de los puntos de vista políticos, civiles, estéticos, filosóficos, religiosos, etc., que les corresponden. Hasta ahora se ha hecho muy poco en este sentido, porque solo unas pocas personas se han dedicado a ello seriamente. En este campo podemos aprovechar mucha ayuda, es inmensamente grande, cualquiera que trabaje seriamente puede lograr mucho y distinguirse. Pero en lugar de esto, demasiados jóvenes alemanes se limitan a utilizar la frase «materialismo histórico» (y todo puede convertirse en una frase) solo para construir lo más rápidamente posible su propio y relativamente escaso conocimiento histórico —¡pues la historia económica está todavía en pañales! — en un sistema ordenado lo más rápido posible, y luego se consideran a sí mismos algo muy importante. Y después de eso, puede venir un Barth y atacar la cosa en sí, que en su círculo se ha degradado a una mera frase.

Sin embargo, todo esto se arreglará solo. Ahora somos lo suficientemente fuertes en Alemania como para soportar muchas cosas. Uno de los mayores servicios que nos prestó la Ley Antisocialista fue liberarnos de la torpeza de los intelectuales alemanes que se habían teñido de socialismo. Ahora somos lo suficientemente fuertes como para digerir también al intelectual alemán, que vuelve a darse aires de grandeza. Ustedes, que realmente han hecho algo, deben haber notado por sí mismos lo pocos que son los jóvenes literatos que se adhieren al partido y se toman la molestia de estudiar economía, historia de la economía, historia del comercio, de la industria, de la agricultura, de las formaciones sociales. ¡Cuántos saben algo de Maurer, salvo su nombre! La autosuficiencia del periodista debe servir para todo aquí, y el resultado es el que

⁵ “Todo lo que sé es que no soy marxista”.

es. A menudo parece que estos señores piensan que cualquier cosa es buena para los trabajadores. Si estos señores supieran que Marx pensaba que incluso sus mejores ideas no eran lo suficientemente buenas para los trabajadores, que consideraba un crimen ofrecer a los trabajadores cualquier cosa que no fuera lo mejor.

Después de haber superado tan brillantemente la prueba desde 1878, tengo una fe implacable en nuestros trabajadores y solo en ellos. Ellos, como cualquier gran partido, cometerán errores en aspectos concretos de su desarrollo, quizá errores graves. Porque solo a partir de las consecuencias de sus propios errores y de los experimentos que realicen sobre sí mismos aprenderán las masas. Pero todo eso se superará, y mucho más fácilmente en Alemania que en cualquier otro lugar, porque la solidez de nuestros muchachos es a prueba de todo y, además, porque Berlín, que difícilmente dejará de lado en un futuro próximo su carácter específicamente berlinés, es para nosotros un centro solo en sentido formal, como lo es Londres, y no como lo es París para Francia. Los trabajadores franceses e ingleses, a pesar de que puedo entender las razones de sus errores, me han dado a menudo motivos de irritación, pero nunca, desde 1870, los alemanes, salvo quizás algunos individuos que hablaban en su nombre, pero nunca las masas, que siempre han vuelto a encauzar las cosas por el buen camino. Y no me importaría apostar a que nunca me darán motivos de irritación.

Suyo,

F. Engels

Me dirijo a la *Volks-Tribüne*, sin saber si «Pankow⁶» sigue siendo válido.

⁶ Parte de Berlín donde vivió Conrad Schmidt

27 de octubre de 1890

Aprovecho este primer momento libre que tengo para responder a tu carta. Creo que harías muy bien en aceptar el puesto en Zúrich. [Editor del Zürich Post.] Allí podrías aprender mucho sobre economía, sobre todo si tienes en cuenta que Zúrich sigue siendo solo un mercado monetario y especulativo de tercera categoría, por lo que las impresiones que se perciben allí se ven debilitadas o deliberadamente distorsionadas por un doble o triple reflejo. Pero obtendrás un conocimiento práctico del mecanismo y te verás obligado a seguir de primera mano los informes bursátiles de Londres, Nueva York, París, Berlín y Viena, y de esta manera el mercado mundial, en su reflejo como mercado monetario y bursátil, se te revelará. Los reflejos económicos, políticos y de otro tipo son como los del ojo humano: pasan a través de una lente condensadora y, por lo tanto, aparecen al revés, boca abajo. Solo falta el sistema nervioso que los pondría de nuevo en pie para su representación. El hombre del mercado monetario solo ve el movimiento de la industria y del mercado mundial en el reflejo invertido del mercado monetario y bursátil, por lo que el efecto se convierte en causa para él. Ya en los años cuarenta me di cuenta de ello en Manchester: los informes de la Bolsa de Londres eran totalmente inútiles para el curso de la industria y sus máximos y mínimos periódicos, porque estos señores intentaban explicarlo todo a partir de las crisis del mercado monetario, que por lo general no eran más que síntomas. En aquella época, el objetivo era explicar el origen de las crisis industriales como una sobreproducción temporal, por lo que la cosa tenía además su lado tendencioso, que provocaba distorsiones. Este punto ya ha desaparecido (para nosotros, al menos, de una vez por todas), a lo que se suma el hecho de que el mercado monetario también puede tener sus propias crisis, en las que las perturbaciones directas de la industria solo desempeñan un papel secundario o ningún papel en absoluto; aquí todavía hay mucho que examinar y establecer, especialmente en la historia de los últimos veinte años.

Cuando hay división del trabajo a escala social también hay independencia mutua entre las distintas secciones del trabajo. En este último caso, la producción es el factor decisivo. Pero cuando el comercio de productos se independiza de la producción misma, sigue un movimiento propio que, si bien está regido en su conjunto por la producción, sigue, en casos particulares y dentro de esta dependencia general, leyes particulares contenidas en la naturaleza de este nuevo factor; este movimiento tiene fases propias y reacciona a su vez sobre el movimiento de la producción. El descubrimiento de América se debió a la sed de oro que antes había impulsado a los portugueses hacia África (compárese *Producción de metales preciosos* de Soetbeer), porque la industria europea enormemente extendida de los siglos XIV y XV y el comercio que le correspondía exigían más medios de cambio de los que Alemania, el gran país de la plata de 1450 a 1550, podía proporcionar. La conquista de la India por portugueses, holandeses e ingleses entre 1500 y 1800 tuvo por objeto las importaciones de la India; nadie soñaba con exportar nada allí. Y, sin embargo, qué reacción tan colosal tuvieron sobre la industria estos descubrimientos y conquistas, condicionados únicamente por los intereses del comercio: primero crearon la necesidad de exportar a estos países y desarrollaron la industria a gran escala.

Lo mismo ocurre con el mercado monetario. Tan pronto como el comercio de dinero se separa del comercio de mercancías, tiene (bajo ciertas condiciones impuestas por la producción y el comercio de mercancías y dentro de estos límites) un desarrollo propio, leyes especiales y fases separadas determinadas por su propia naturaleza. Si, en este desarrollo ulterior, el comercio de dinero se extiende además al comercio de valores y estos valores no son sólo títulos

del Estado, sino también acciones y participaciones industriales y de transporte, de modo que el comercio de dinero conquista el control directo sobre una parte de la producción por la que, en su conjunto, él mismo es controlado, entonces la reacción del comercio de dinero sobre la producción se hace aún más fuerte y complicada. Los comerciantes de dinero se han convertido en propietarios de ferrocarriles, minas, fábricas de hierro, etc. Estos medios de producción adquieren un doble aspecto si su funcionamiento debe dirigirse a veces en interés inmediato de la producción, pero a veces también según las exigencias de los accionistas, en la medida en que son comerciantes de dinero. El ejemplo más llamativo es el de los ferrocarriles norteamericanos, cuyo funcionamiento depende enteramente de las operaciones bursátiles de un Jay Gould o un Vanderbilt, etc., que no tienen nada que ver con el ferrocarril en cuestión y sus intereses como medio de comunicación. E incluso aquí, en Inglaterra, hemos visto luchas que han durado decenas de años entre diferentes compañías ferroviarias por los límites de sus respectivos territorios, luchas en las que se ha tirado a la basura una enorme cantidad de dinero, no en interés de la producción y las comunicaciones, sino simplemente a causa de una rivalidad que, por lo general, sólo tenía por objeto facilitar las operaciones bursátiles de los comerciantes de dinero accionistas.

Con estas pocas indicaciones sobre mi concepción de la relación de la producción con el comercio de mercancías y de ambos con el comercio monetario, ya he respondido también, en esencia, a tus preguntas sobre el "materialismo histórico" en general. La cosa es más fácil de comprender desde el punto de vista de la división del trabajo. La sociedad da lugar a ciertas funciones comunes de las que no puede prescindir. Las personas seleccionadas para estas funciones forman una nueva rama de la división del trabajo dentro de la sociedad. Esto les confiere intereses particulares, distintos también de los intereses de quienes les dieron su cargo; se independizan de estos últimos y así surge el Estado. Y ahora el desarrollo es el mismo que con el comercio de mercancías y, más tarde, con el comercio de dinero; el nuevo poder independiente, si bien tiene que seguir en general el movimiento de la producción, también, debido a su independencia interna (la independencia relativa que se le transfirió originalmente y que se desarrolló gradualmente) reacciona a su vez sobre las condiciones y el curso de la producción. Es la interacción de dos fuerzas desiguales: por un lado, el movimiento económico y, por el otro, el nuevo poder político, que se esfuerza por conseguir la mayor independencia posible y que, una vez establecido, también está dotado de un movimiento propio. En conjunto, el movimiento económico se sale con la suya, pero también tiene que sufrir las reacciones del movimiento político que él mismo estableció y dotó de una relativa independencia, del movimiento del poder estatal, por una parte, y de la oposición engendrada simultáneamente, por otra. Así como el movimiento del mercado industrial se refleja, en lo esencial y con las reservas ya indicadas, en el mercado monetario y, por supuesto, en forma invertida, así también la lucha entre las clases ya existentes y ya en conflicto se refleja en la lucha entre el gobierno y la oposición, pero también en forma invertida, ya no directa sino indirectamente, no como lucha de clases sino como lucha por principios políticos, y tan distorsionada que nos ha costado miles de años volver a situarnos detrás de ella.

La reacción del poder estatal ante el desarrollo económico puede ser de tres tipos: puede ir en la misma dirección, en cuyo caso el desarrollo es más rápido; puede oponerse a la línea de desarrollo, en cuyo caso, hoy en día, el poder estatal en cada gran nación acabará desmoronándose a largo plazo; o puede cortar al desarrollo económico ciertos caminos, e imponerle otros. Este caso se reduce en última instancia a uno de los dos anteriores. Pero es obvio que en los casos dos y tres el poder político puede causar un gran daño al desarrollo económico y provocar el despilfarro de grandes cantidades de energía y material.

También está el caso de la conquista y la destrucción brutal de los recursos económicos, por lo que, en determinadas circunstancias, todo el desarrollo económico local o nacional podía quedar arruinado. Hoy en día, este caso suele tener el efecto contrario, al menos entre las grandes naciones: a largo plazo, la potencia derrotada suele ganar más económica, política y moralmente que la vencedora.

Lo mismo ocurre con el derecho. Tan pronto como se hace necesaria la nueva división del trabajo que crea a los abogados profesionales, se abre otra esfera nueva e independiente que, a pesar de su dependencia general de la producción y el comercio, sigue teniendo su propia capacidad de reaccionar sobre estas esferas. En un Estado moderno, el derecho no solo debe corresponder a la situación económica general y ser su expresión, sino que también debe ser una expresión coherente en sí misma y que, debido a contradicciones internas, no parezca flagrantemente incoherente. Y para lograrlo, se infringe cada vez más el fiel reflejo de las condiciones económicas. Tanto más cuanto que es cada vez más raro que un código legal sea la expresión contundente, sin matices y sin adulterar del dominio de una clase, lo que en sí mismo ya ofendería la «concepción de la justicia». Incluso en el Código Napoleónico, la concepción puramente lógica de la justicia que tenía la burguesía revolucionaria de 1792-96 ya está adulterada de muchas maneras, y en la medida en que está incorporada, tiene que sufrir a diario todo tipo de atenuaciones debido al creciente poder del proletariado. Lo cual no impide que el Código Napoleónico sea el libro de leyes que sirve de base para todos los nuevos códigos legales en todas partes del mundo. Así, en gran medida, el curso del «desarrollo del derecho» consiste únicamente en: primero, el intento de eliminar las contradicciones que surgen de la traducción directa de las relaciones económicas en principios jurídicos y establecer un sistema jurídico armonioso; y luego, las repetidas violaciones de este sistema por la influencia y la presión del desarrollo económico posterior, que lo envuelve en nuevas contradicciones (por el momento solo me refiero al derecho civil).

El reflejo de las relaciones económicas en forma de principios jurídicos es necesariamente también un reflejo invertido: ocurre sin que la persona que actúa sea consciente de ello; el jurista imagina que está operando con principios a priori, cuando en realidad solo se trata de reflejos económicos; así que todo está al revés. Y me parece obvio que esta inversión, que, mientras no se reconozca, forma lo que llamamos concepción ideológica, reacciona a su vez sobre la base económica y puede, dentro de ciertos límites, modificarla. La base de la ley de sucesiones —suponiendo que las etapas alcanzadas en el desarrollo de la familia sean iguales— es económica. Pero sería difícil demostrar, por ejemplo, que la libertad absoluta del testador en Inglaterra y las severas restricciones que se le imponen en Francia se deben en todos los detalles a causas económicas. Sin embargo, ambas reaccionan sobre la esfera económica en gran medida, porque influyen en la división de la propiedad.

En cuanto a los ámbitos de la ideología que se elevan aún más en el aire, como la religión, la filosofía, etc., estos tienen un origen prehistórico, ya existente y heredado en el período histórico, de lo que hoy llamaríamos tonterías. Estas diversas concepciones erróneas de la naturaleza, del propio ser humano, de los espíritus, de las fuerzas mágicas, etc., tienen en su mayor parte solo una base económica negativa; pero el bajo desarrollo económico del período prehistórico se complementa y también se condiciona parcialmente, e incluso se causa, por las concepciones erróneas de la naturaleza. Y aunque la necesidad económica fue la principal fuerza motriz del conocimiento progresivo de la naturaleza y lo es cada vez más, sería sin duda pedante tratar de encontrar causas económicas para todas estas tonterías primitivas. La historia de la ciencia es la historia de la eliminación gradual de estas tonterías o de su sustitución por otras nuevas, pero ya menos absurdas. Las personas que se ocupan de esto pertenecen a su vez a esferas especiales en la división del trabajo y se consideran a sí mismas como si trabajaran en un campo independiente. Y en la medida en que forman un grupo independiente dentro de la división social del trabajo, en esa misma medida sus producciones, incluidos sus errores, repercuten en todo el desarrollo de la sociedad, incluso en su desarrollo económico. Pero, de todos modos, ellos mismos permanecen bajo la influencia dominante del desarrollo económico. En filosofía, por ejemplo, esto se puede demostrar más fácilmente en el período burgués. Hobbes fue el primer materialista moderno (en el sentido del siglo XVIII), pero era absolutista en un período en el que la monarquía absoluta estaba en su apogeo en toda Europa y en el que comenzaba la lucha de la monarquía absoluta contra el pueblo en Inglaterra. Locke, tanto en religión como en política, fue hijo del compromiso de clases de 1688. Los deístas ingleses y sus sucesores más coherentes, los materialistas franceses, fueron los verdaderos filósofos de la burguesía, los franceses incluso de la revolución burguesa. El pequeño burgués alemán recorre la filosofía alemana desde Kant hasta Hegel, a veces de forma positiva y otras de forma negativa. Pero la filosofía de cada época, al ser una esfera definida en la división del trabajo, tiene como presupuesto cierto material intelectual definido que le han legado sus predecesores, y del que parte. Y por eso los países económicamente atrasados pueden seguir desempeñando un papel protagonista en la filosofía: Francia en el siglo XVIII en comparación con Inglaterra, en cuya filosofía se basaron los franceses, y más tarde Alemania en comparación con ambos. Pero la filosofía tanto de Francia como de Alemania y el florecimiento general de la literatura en aquella época fueron también el resultado de un creciente desarrollo económico. Considero que la supremacía última del desarrollo económico también se establece en estas esferas, pero se produce dentro de las condiciones impuestas por la propia esfera particular: en la filosofía, por ejemplo, a través de la acción de las influencias económicas (que, de nuevo, solo actúan generalmente bajo disfraces políticos, etc.) sobre el material filosófico existente transmitido por los predecesores. Aquí la economía no crea nada absolutamente nuevo (a novo), pero determina la forma en que se altera y se desarrolla el material de pensamiento existente, y eso también en su mayor parte de forma indirecta, ya que son los reflejos políticos, legales y morales los que ejercen la mayor influencia directa sobre la filosofía.

Sobre la religión, he dicho lo más necesario en la última sección sobre Feuerbach.

Por lo tanto, si Barth supone que negamos cualquier reacción de los reflejos políticos, etc., del movimiento económico sobre el movimiento mismo, simplemente está luchando contra molinos de viento. Solo tiene que leer El dieciocho brumario de Marx, que trata casi exclusivamente del papel particular que desempeñan las luchas y los acontecimientos políticos,

por supuesto, dentro de su dependencia general de las condiciones económicas. O El capital, la sección sobre la jornada laboral, por ejemplo, donde la legislación, que sin duda es un acto político, tiene un efecto tan contundente. O la sección sobre la historia de la burguesía. (Capítulo XXIV.) ¿O por qué luchamos por la dictadura política del proletariado si el poder político es económicamente impotente? La fuerza (es decir, el poder del Estado) es también un poder económico.

Pero ahora no tengo tiempo para criticar el libro. Primero debo sacar el Vol. III y, además, creo que Bernstein, por ejemplo, podría ocuparse de ello con bastante eficacia.

Lo que les falta a todos estos caballeros es dialéctica. Nunca ven más que aquí la causa y allá el efecto. Que esto es una abstracción vacía, que tales polos opuestos metafísicos solo existen en el mundo real durante las crisis, mientras que todo el vasto proceso se desarrolla en forma de interacción (aunque con fuerzas muy desiguales, siendo el movimiento económico, con mucho, el más fuerte, el más elemental y el más decisivo) y que aquí todo es relativo y nada es absoluto, eso nunca llegan a verlo. Hegel nunca ha existido para ellos.

En cuanto al alboroto en el partido, fui arrastrado a la fuerza a él por los caballeros de la oposición y, por lo tanto, no tuve otra opción. La conducta del Sr. Ernst hacia mí es indescriptible, a menos que la califique de infantil. Lamento que sea un hombre enfermo y se vea obligado a escribir para ganarse la vida. Pero si alguien tiene una imaginación tan vívida que no puede leer una línea sin inferir lo contrario de lo que dice, debería aplicar su imaginación a ámbitos distintos del socialismo, que no es una invención. Debería escribir novelas, obras de teatro, críticas de arte y cosas por el estilo, ya que lo único que perjudicará es la cultura burguesa, beneficiándonos a nosotros en el proceso. Entonces podría adquirir la madurez suficiente para poder lograr algo también en nuestro campo. Nunca antes había visto tal sarta de material a medio cocinar y basura absoluta como la que ha servido dicha oposición. Y estos muchachos inmaduros, ciegos a todo salvo a su propio egoísmo sin límites, se proponen dictar las tácticas del partido. He aprendido más de un solo artículo de Bebel en el *Arbeiterzeitung*⁷ de Viena que de toda la sarta que han producido estos tipos. Y se imaginan que valen más que ese hombre perspicaz que tiene una comprensión tan admirablemente correcta de las circunstancias y las describe de forma tan gráfica y sucinta. Todos ellos son escritores fracasados, e incluso un escritor de éxito es un animal bastante desagradable.

Lamentaría que *Volks-Tribüne* sucumbiera. Bajo su dirección, ha demostrado que una publicación semanal que dedica más espacio a la teoría que a las noticias puede lograr grandes cosas, ¡y soy muy consciente del tipo de colaboradores con los que cuenta! Pero debo decir que, ahora que *Neue Zeit* se ha convertido en una publicación semanal, es algo dudoso que la suya pueda seguir adelante. En cualquier caso, te alegrará deshacerte de las alegrías y las penas de la dirección editorial y tener tiempo para otras cosas que no sean tareas puramente periodísticas. E incluso en Berlín, el futuro inmediato estará dominado por todas las repercusiones del reciente alboroto, y nadie ganará nada con verse envuelto en él.

No ha pasado nada por publicar el fragmento de mi carta, pero es mejor evitar ese tipo de cosas. En una carta, uno escribe de memoria y rápidamente, sin consultar nada, etc., y por lo

⁷ [A. Bebel,] «Berlín, 7 de octubre. El 30 de septiembre marcó el glorioso final de una época histórica...», *Arbeiter-Zeitung*, n.º 41, 10 de octubre de 1890.

tanto siempre se corre el riesgo de dejar escapar alguna expresión que bien podría ser aprovechada por una de esas personas a las que los renanos describimos como Korintheischeisser⁸, y Dios sabe qué tonterías podrían salir de ahí.

Muchas gracias por tus felicitaciones anticipadas por mi 70 cumpleaños, que aún queda un mes. Por ahora sigo muy bien, salvo que todavía tengo que cuidar la vista y no puedo escribir a la luz del gas. Esperemos que siga así.

Ahora debo terminar.

Con afectuosos saludos,

Suyo,

F. Engels.

1 de julio de 1891

Ryde, Isla de Wight, 1 de julio de 1891

Me he refugiado aquí durante unos días. Pumps vive ahora en este lugar, donde su marido se ha hecho cargo de una agencia, y, dado que mi trabajo se había vuelto demasiado pesado para mí, he venido a quedarme con ella unos días, aunque solo sea para tomar un poco de aire fresco y ocuparme de la correspondencia más urgente. Mañana volveré a Londres.

Tengo ante mí sus dos cartas del 5 de marzo y del 18 de junio. Le aconsejo que no termine su trabajo sobre el sistema crediticio y el mercado monetario hasta que salga el volumen III; en él encontrará muchas novedades sobre estos temas y aún más que quedan por explorar, es decir, nuevas soluciones y nuevas tareas. Tan pronto como terminen mis vacaciones de verano, me pondré a trabajar sin descanso en el volumen III. Tu segundo proyecto, las etapas de transición hacia una sociedad comunista, merece ser considerado, pero mi consejo es *nonum prematur in annum*⁹; es el tema más difícil del mundo porque las condiciones cambian constantemente. Por ejemplo, cada nuevo fideicomiso provoca cambios, mientras que los puntos de vista nunca permanecen iguales de una década a otra.

Tus últimas aventuras académicas en Zúrich son muy divertidas. Estos caballeros son iguales en todas partes. Bueno, espero que al final tengas éxito, para mortificación de toda esa camarilla, y así por fin te dejen en paz.

Estoy muy decepcionado con el libro de Barth¹⁰. Esperaba algo menos superficial y apresurado. Un hombre que juzga a todos los filósofos no por la parte perdurable y progresista de su actividad, sino por lo que es necesariamente transitorio y reaccionario —por el sistema— habría hecho mejor en permanecer en silencio. Según él, de hecho, toda la historia de la filosofía no es más que un montón de «ruinas» de sistemas derrumbados. ¡Cuánto se eleva el viejo Hegel por encima de este supuesto crítico suyo! ¡Y luego imaginar que critica a Hegel porque aquí y allá descubre alguna de las falsas conexiones mediante las cuales Hegel, como cualquier otro

⁸ Es decir, alguien que trivializa todo.

⁹ Que se mantenga en secreto hasta el noveno año (Horacio, *Ars Poetica*, 388).

¹⁰ P. Barth, *La filosofía de la historia de Hegel y los hegelianos hasta Marx y Hartmann*.

sistematizador, tiene que construir su sistema de forma ordenada! ¡El colosal descubrimiento de que Hegel a veces agrupa oposiciones contrarias y contradictorias! Podría mostrarle algunos trucos más muy diferentes de ese si valiera la pena. El hombre es lo que llamamos en el Rin un *Korintheischeisser*: convierte todo en basura insignificante, y hasta que no se deshaga de este hábito, «vendrá de la nada, a través de la nada, a la nada», por usar el lenguaje de Hegel.

Su crítica a Marx es realmente divertida. Primero se inventa una teoría materialista de la historia, que, en su opinión, Marx habría defendido, y luego encuentra algo muy diferente en las obras de Marx. Pero a partir de esto no concluye que él, Barth, le ha atribuido algo distorsionado a Marx: no, al contrario, ¡Marx se contradice y no puede aplicar su propia teoría! «¡Sí, si la gente supiera leer!», solía exclamar Marx ante críticas de este tipo.

No tengo el libro aquí; si tuviera tiempo, le mostraría cientos de absurdos más, uno por uno. Es una lástima: se ve que este hombre podría lograr algo si no fuera tan precipitado a la hora de emitir sus juicios. Es de esperar que pronto escriba algo que sea más criticado; una dosis regular de críticas le vendría muy bien.

En cuanto a mí, estoy muy bien, mejor que en esta misma época del año pasado, y creo que volveré a estar en plena forma después de unas pequeñas vacaciones. ¡Ojalá se pudiera trabajar con menos interrupciones! Hace dos o tres meses me puse a trabajar en la nueva edición de *El origen de la familia*¹¹, etc. y la habría terminado en quince días si no hubiera sido por la llegada del nuevo borrador del programa que querían que criticara, además de todo tipo de pequeñas ineptitudes cometidas en el continente, lo que nos dificulta aquí en Inglaterra —donde el material es bueno, pero requiere un manejo cuidadoso— allanar el camino para el Congreso de Bruselas, etc. Todo esto tiende a desviarme de nuevo y a distraerme y, sin embargo, no solo hay que revisarlo casi por completo y actualizarlo, sino que también hay que terminarlo si quiero ponerme con el Volumen III. Bueno, ya que hay que hacerlo de alguna manera, se hará.

Casi te sentirías como si estuvieras en Prusia aquí. El domingo nos encontramos con cuatro o cinco marineros del Stosch, unos tipos estupendos, muy dignos de compararse con los hombres de guerra ingleses; esta mañana, el constante estruendo de los cañones y las explosiones de los proyectiles procedentes de las prácticas de artillería en los fuertes de Portsmouth.

Muchos saludos de Pumps, Percy y

Tu viejo amigo,

F. Engels.

¹¹ La cuarta edición alemana de *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*.

1 de noviembre de 1891

En primer lugar, mis felicitaciones por tu compromiso y, espero, tu inminente matrimonio. Hazme saber cuál será el fatídico día para que podamos brindar por tu salud y la de tu joven esposa, como lo haremos hoy al mediodía con una copa de oporto. Permíteme felicitarte también por el acuerdo con Guttentag; es una empresa que vale la pena, pero tendrás que dedicarle mucho tiempo. La semana que viene me pondré con el volumen III (lo que explica en parte esta rápida respuesta, ya que primero tengo que terminar toda mi correspondencia) y creo que no podré parar hasta que lo haya terminado todo. Así podrás incluir también esta sección final tan importante.

Por supuesto, es imposible prescindir de Hegel, y además lleva tiempo digerirlo. La Logica más breve de la Enciclopedia es un buen comienzo. Pero debe tomar la edición del sexto volumen de las Obras, no la edición separada de Rosenkranz (1845), porque en la primera hay muchas más adiciones explicativas de las conferencias, aunque ese asno de Henning a menudo no las haya entendido él mismo.

En la Introducción tienes la crítica, primero (párr. 26, etc.) de la versión de Wolf de Leibnitz (metafísica en sentido histórico), luego del empirismo inglés-francés (párr. 37, etc.), luego de Kant (párr. 40 y ss.) y finalmente (párr. 61) del misticismo de Jacoby. En la primera sección (El ser) no te detengas demasiado en El ser y la nada; los últimos párrafos sobre Calidad y luego Cantidad y medida son mucho mejores, pero lo principal es la teoría de la Esencia: la resolución de las contradicciones abstractas en su propia inestabilidad, donde tan pronto como se intenta aferrarse a un solo lado, este se transforma inadvertidamente en el otro, etc. Al mismo tiempo, siempre puedes aclararte las cosas con ejemplos concretos; por ejemplo, tú, como novio, tienes un ejemplo llamativo de la inseparabilidad de la identidad y la diferencia en ti mismo y en tu novia. Es absolutamente imposible decidir si el amor sexual es placer en la identidad en la diferencia o en la diferencia en la identidad. Si eliminas la diferencia (en este caso, el sexo) o la identidad (la naturaleza humana de ambos), ¿qué te queda? Recuerdo lo mucho que me preocupaba al principio esta inseparabilidad de identidad y diferencia, aunque nunca podemos dar un paso sin tropezar con ella.

Pero bajo ningún concepto debes leer a Hegel como lo ha hecho Herr Barth, es decir, con el fin de descubrir los malos silogismos y las artimañas podridas que le sirvieron de palanca en su construcción. Eso es puro trabajo de colegial. Es mucho más importante descubrir la verdad y el genio que se esconden bajo la forma falsa y dentro de las conexiones artificiales. Así, las transiciones de una categoría o de una contradicción a la siguiente son casi siempre arbitrarias, a menudo realizadas mediante un juego de palabras, como cuando lo Positivo y lo Negativo (párrafo 120) «zugrunde gehen» [perecen] para que Hegel pueda llegar a la categoría de «Grund» [razón, fundamento]. Reflexionar mucho sobre esto es una pérdida de tiempo.

Dado que para Hegel cada categoría representa una etapa en la historia de la filosofía (como él mismo indica en general), harías bien en comparar las conferencias sobre la historia de la filosofía (una de sus obras más brillantes). Como relajación, te recomiendo la Estética. Cuando te hayas adentrado un poco en ella, te sorprenderá.

La dialéctica de Hegel está al revés porque se supone que es el «autodesarrollo del pensamiento», del cual la dialéctica de los hechos es solo un reflejo, mientras que en realidad la

dialéctica en nuestras cabezas es solo el reflejo del desarrollo real que se cumple en el mundo de la naturaleza y de la historia humana en obediencia a las formas dialécticas.

Si se compara el desarrollo de la mercancía en capital en Marx con el desarrollo del Ser a la Esencia en Hegel, se obtiene un buen paralelismo con el desarrollo concreto que resulta de los hechos; ahí se tiene la construcción abstracta, en la que las ideas más brillantes y a menudo las transmutaciones más importantes, como la de la calidad en cantidad y viceversa, se reducen al aparente autodesarrollo de un concepto a partir de otro; se podrían haber fabricado una docena más del mismo tipo.

El noble Wolf me ha enviado su obra¹² en forma de off-print. Pero, aunque un «admirador» anónimo me ha preguntado si tengo intención de «darle una paliza», aún no la he leído. Un académico de ese tipo puede esperar.

El congreso del partido salió muy bien. La atención prestada a la «oposición» no hizo ningún daño; aunque puede que haya divertido a los filisteos, sin duda tuvo un efecto muy beneficioso para el partido.

Bebel y Adler pasaron unos días aquí después del Congreso de Bruselas, y todos lo pasamos muy bien. La excelente introducción de Bernstein a Lassalle va a salir en inglés.

Bueno, espero que muchos estudiantes, tanto hombres como mujeres, asistan a tu primer curso de conferencias.

Mis más cordiales saludos.

Atentamente,

F. Engels.

La señora Kautsky le envía a usted y a su prometida sus más sinceras felicitaciones.

¹² J. Wolf, El enigma de la tasa media de beneficio en Marx («Das Rätsel der Durchschnittsprofitrat bei Marx») y Anuarios de Economía Nacional y Estadística (Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik) vol. 2, serie 3.

12 de septiembre de 1892

Estimado Schmidt:

Hace unos días regresé de Ryde, donde había estado visitando a Pumps durante seis semanas de forma involuntaria. Una molesta pero insignificante dolencia arruinó tanto mis vacaciones como un viaje por Europa, durante el cual es muy posible que me hubiera visto en Zúrich.

Espero con interés sus otros artículos sobre la tasa de beneficio. Fireman no me envió su artículo. ¿Se puede conseguir ese número en concreto? Si es así, lo pediré, siempre que me digas exactamente qué número era y también el título del artículo. Imprimir la sección sobre la tasa de ganancia por separado y por adelantado es totalmente imposible, ya que, como sabrás, en Marx todo está tan interrelacionado que nada puede sacarse de contexto. En cualquier caso, siempre que mi salud me lo permita y me dejen en paz, terminaré el volumen III este invierno (pero, por favor, no digas nada al respecto; sé lo a menudo que han surgido imprevistos), con lo que la pobre alma del profesor quedará tranquila en ese aspecto, solo para sumirse inmediatamente en un estado de agitación aún peor.

En cuanto a la visión de Marx sobre la historia, encontrarás un artículo mío al respecto en el próximo número de *Neue Zeit*, que ya ha aparecido aquí en inglés.

Los alemanes son totalmente inútiles en materia de dinero y crédito. Hace muchos años, el propio Marx ridiculizó sin piedad a Knies. Las obras más útiles en inglés son *An Inquiry into the Currency Principle* de Tooke, 1844, y *On the Regulation of Currencies* de Fullarton, 2.ª ed., 1845, ambas solo disponibles de segunda mano. Todo lo que hay que decir sobre el dinero como tal se encuentra en el primer volumen de *El capital*. En el tercero, por supuesto, habrá mucho sobre el crédito y el dinero crediticio; es esa sección en particular la que me está dando más problemas.

Interpretación económica de la historia de Roger, es en muchos aspectos un libro muy instructivo, aunque excesivamente superficial desde el punto de vista teórico. Por supuesto, no se trata de una interpretación al estilo de Marx.

Su ensayo en *Neue Zeit* me ha proporcionado un gran placer¹³. Es como si estuviera hecho a medida para este país, ya que la Sociedad Fabiana está plagada de jevons-mengerianos que miran con infinito desprecio a un Marx al que hace tiempo que han superado. Si hubiera aquí alguna revista que lo publicara, con tu permiso, le pediría a Aveling que lo tradujera bajo mi supervisión. Pero por ahora no parece que vaya a salir nada de esto, ya que no hay ninguna revista de ese tipo.

En cuanto a los dignos independientes, su destino es culpa suya. Durante años, el partido ha soportado sus ladridos con una paciencia verdaderamente angelical e incluso en Erfurt les dio amplias oportunidades para corroborar sus chismes mendaces, pero un millón de personas no pueden seguir soportando eternamente el obstruccionismo de cincuenta jovenzuelos que se reservan el derecho de difamar sin tener que corroborar sus acusaciones. Ahora que han sido expulsados, ahora que tienen la oportunidad de demostrar lo que son capaces de hacer, lo único que obtenemos son mentiras y vituperios sin fin. Y, si se me permite preguntar, ¿qué han logrado

¹³ [N.E] Se refiere al artículo titulado: *La tendencia psicológica en la nueva economía nacional (Die psychologische Richtung in der National-Oekonomie)* de 1892.

aquellos que mostraban cierto potencial —los Kampf-meyer, Ernst, Müller y otros— ahora que ya no están bajo el yugo de la dirección del partido? Su periódico carece por completo de sustancia y, aparte de eso, no producen nada. Si estos señores creen que son capaces de algo, ¿por qué no lo hacen? El hecho de que, al polemizar contra ellos, como en tantas otras cosas, el *Vorwärts* sea a veces torpe y se pase de la raya con demasiada frecuencia no cambia en nada la situación. ¿Acaso estos señores, incluso antes de la escisión, no trataron al grupo parlamentario y a la dirección del partido con un lenguaje no menos intemperante que el utilizado por el *Vorwärts* contra ellos mismos? Además, en general son completamente inofensivos. En Alemania están tan moribundos como cualquiera que se separe del gran movimiento. Ahora que el movimiento se ha fortalecido dentro de Alemania y se dirige desde dentro del país, las sociedades en el extranjero son el único caldo de cultivo propicio para el tipo de disputas que he tenido que soportar durante 45 años en la sociedad, aquí. Hasta 1860, los mejores muchachos estaban, por regla general, en el extranjero; ahora la situación se ha invertido. Las sociedades en el extranjero están formadas por elementos muy inestables que rara vez alcanzan el nivel medio de los que están en casa, se mantienen al margen del movimiento en Alemania, del que son meros apéndices externos, y, como rara vez tienen una ocupación genuina, se aburren y, por lo tanto, son mucho más susceptibles a las disputas mezquinas.

Soy consciente de que tienes muchos amigos de la infancia y de la universidad entre los Jungen, pero es algo con lo que debes aceptar. De hecho, es perfectamente posible seguir siendo buenos amigos a pesar de las diferencias políticas. Pero todos hemos tenido que pasar por lo mismo, en mi caso, en mi propia familia piadosa y ultrarreaccionaria. Y siempre existe la posibilidad de ejercer una influencia benéfica sobre tus viejos amigos guiando sus pasos hacia el estudio en lugar de la fanfarronería. Si los caballeros continuaran con sus estudios, los más útiles entre ellos pronto entrarían en razón. Pero me temo que la megalomanía crónica tan extendida entre estas personas les impedirá hacerlo. En cuanto a la provocación y el resentimiento, son cosas inevitables en estas circunstancias. «No he venido a traer paz, sino espada».

En los próximos días le enviaré el informe sobre la situación de la clase obrera.

Atentamente,

Suyo

F. Engels

12 de marzo de 1895

Estimado Schmidt:

Tengo ante mí sus dos cartas del 13 de noviembre pasado y del 1 de este mes. Permítame comenzar por la más reciente, la nº 2.

En lo que respecta a Fireman, es mejor que no se meta en eso. Lexis simplemente planteó la pregunta tal y como usted lo hizo en $\Sigma s/\Sigma(c+v)$. Él es el único que ha dado un paso más en la dirección correcta, ya que clasificó la progresión $s/(c'+v') + s''/(c''+v'') + s'''/(c''' + v''')$... etc., establecida por ti, y la dividió, según la composición variable del capital, en grupos de ramas de producción entre las que la igualación solo se produce como resultado de la competencia. El hecho de que este fuera el siguiente paso importante le resultará evidente a partir del propio texto de Marx, en el que, hasta ese momento, el proceso es exactamente el mismo. El error de Fireman fue detenerse aquí y dormirse en los laureles, por lo que pasó desapercibido hasta que se publicó el libro [Vol. III]. Pero no hay por qué preocuparse. Tiene motivos para estar satisfecho. Después de todo, usted descubrió por sí mismo por qué tiende a caer la tasa de ganancia y cómo se crea la ganancia comercial, y descubrió, no solo dos tercios como hizo Fireman con la tasa de ganancia, sino todo el asunto.

Tu carta me aclara, creo, cómo has llegado a desviarte con la tasa de ganancia. Allí encuentro la misma tendencia a entrar en detalles, por lo que culpo al método ecléctico de filosofar que ha hecho tanta mella en las universidades alemanas desde 1848, y que pierde toda perspectiva general y con demasiada frecuencia termina en una argumentación bastante sin sentido y estéril sobre puntos concretos.

Ahora bien, de entre los filósofos clásicos, era precisamente Kant con quien te habías ocupado principalmente anteriormente, y Kant, debido a la posición de la filosofía alemana en su época y a su oposición a la forma pedante del leibnizianismo de Wolf, se vio más o menos obligado a hacer algunas concesiones aparentes en la forma a esta argumentación wolfiana. Así es como explico tu tendencia, que también se manifiesta en la digresión sobre la ley del valor en tu carta, a absorberte hasta tal punto en los detalles, sin prestar siempre, según me parece, atención a la conexión en su conjunto, que degradas la ley del valor a una ficción, una ficción necesaria, más bien como Kant hace de la existencia de Dios un postulado de la razón práctica.

Las críticas que usted formula contra la ley del valor se aplican a todos los conceptos, considerados desde el punto de vista de la realidad. La identidad del pensamiento y el ser, por expresarme al estilo hegeliano, coincide en todas partes con su ejemplo del círculo y el polígono. O bien ambos, el concepto de una cosa y su realidad, corren en paralelo como dos asíntotas, acercándose siempre la una a la otra sin llegar a encontrarse nunca. Esta diferencia entre ambos es precisamente la que impide que el concepto sea directa e inmediatamente realidad y que la realidad sea inmediatamente su propio concepto. Pero, aunque un concepto tiene la naturaleza esencial de un concepto y, por lo tanto, a primera vista no puede coincidir directamente con la realidad, de la que primero debe abstraerse, sigue siendo algo más que una ficción, a menos que se declare que todos los resultados del pensamiento son ficciones porque la realidad tiene que dar un largo rodeo antes de corresponder a ellos, e incluso entonces solo les corresponde con una aproximación asintótica.

¿Es diferente con la tasa general de ganancia? En cada momento solo existe de manera aproximada. Si por una vez se realizara en dos empresas hasta el último detalle, si ambas obtuvieran exactamente la misma tasa de ganancia en un año determinado, eso sería pura casualidad; en realidad, las tasas de ganancia varían de una empresa a otra y de un año a otro según las diferentes circunstancias, y la tasa general solo existe como promedio de muchas empresas y una serie de años. Pero si exigiéramos que la tasa de ganancia —digamos 14,876934...— fuera exactamente similar en todos los negocios y todos los años hasta el centésimo decimal, so pena de degradarla a ficción, estaríamos malinterpretando gravemente la naturaleza de la tasa de ganancia y de las leyes económicas en general, ya que ninguna de ellas tiene realidad alguna, salvo como aproximación, tendencia, promedio, y no como realidad inmediata. Esto se debe en parte al hecho de que su acción choca con la acción simultánea de otras leyes, pero en parte también a su propia naturaleza como conceptos.

O tomemos la ley de los salarios, la realización del valor de la fuerza de trabajo, que solo se realiza como un promedio, y ni siquiera siempre, y que varía en cada localidad, incluso en cada rama, según el nivel de vida habitual. O la renta del suelo, que representa un superbeneficio por encima de la tasa general, derivado del monopolio sobre una fuerza de la naturaleza. Tampoco en este caso existe una coincidencia directa entre el superbeneficio real y la renta real, sino solo una aproximación media.

Lo mismo ocurre con la ley del valor y la distribución de la plusvalía mediante la tasa de ganancia.

(1) Ambas solo alcanzan su realización real más completa bajo la premisa de que la producción capitalista se ha establecido por completo en todas partes, la sociedad se ha reducido a las clases modernas de terratenientes, capitalistas (industriales y comerciantes) y trabajadores, habiéndose eliminado todas las etapas intermedias. Esto no existe ni siquiera en Inglaterra y nunca existirá; no dejaremos que llegue tan lejos.

(2) La ganancia, incluida la renta, se compone de varios elementos:

(a) La ganancia por engaño, que se cancela en la suma algebraica.

(b) El beneficio derivado del aumento del valor de las existencias (por ejemplo, el resto de la última cosecha cuando la siguiente ha fracasado). Teóricamente, esto también debería equilibrarse (en la medida en que no haya sido ya anulado por la caída del valor de otras mercancías), ya sea porque los compradores capitalistas tienen que contribuir con lo que ganan los vendedores capitalistas o, en el caso de los medios de subsistencia de los trabajadores, porque los salarios también deben aumentar finalmente. Sin embargo, los aumentos de valor más esenciales no son permanentes, por lo que la compensación solo se produce en un promedio de años, y de forma extremadamente incompleta, notoriamente a expensas de los trabajadores, que producen más plusvalía porque su fuerza de trabajo no se paga íntegramente.

(c) La suma total de la plusvalía, de la que, sin embargo, se deduce nuevamente la parte que se presenta como un regalo al comprador, especialmente en crisis, cuando la sobreproducción se reduce a su valor real de trabajo socialmente necesario.

De esto se deduce desde el principio que el beneficio total y la plusvalía total solo pueden coincidir aproximadamente. Pero si además se tiene en cuenta el hecho de que ni la plusvalía total ni el capital total son magnitudes constantes, sino variables que cambian día a día,

entonces cualquier coincidencia entre la tasa de ganancia y la suma de la plusvalía que no sea la de una serie aproximada, y cualquier coincidencia entre el precio total y el valor total que no sea la de una serie que se esfuerza constantemente por alcanzar la unidad y se aleja perpetuamente de ella, parece una pura imposibilidad. En otras palabras, la unidad del concepto y la apariencia se manifiesta esencialmente como un proceso infinito, y eso es lo que es, en este caso como en todos los demás.

¿Alguna vez el feudalismo se correspondió con su concepto? Fundado en el reino de los francos occidentales, desarrollado posteriormente en Normandía por los conquistadores noruegos, y continuado por los normandos franceses en Inglaterra y el sur de Italia, se acercó más a su concepto en Jerusalén, en el reino de un día, que en las Assises de Jerusalén dejó tras de sí la expresión más clásica del orden feudal. ¿Era, por tanto, este orden una ficción porque solo logró una existencia efímera en su forma clásica completa en Palestina y, aun así, principalmente solo sobre el papel?

¿O acaso los conceptos que prevalecen en las ciencias naturales son ficciones porque no siempre coinciden con la realidad? Desde el momento en que aceptamos la teoría de la evolución, todos nuestros conceptos sobre la vida orgánica solo se corresponden aproximadamente con la realidad. De lo contrario, no habría cambio: el día en que los conceptos y la realidad coincidan por completo en el mundo orgánico, el desarrollo llegará a su fin. El concepto «pez» incluye una vida en el agua y la respiración a través de branquias: ¿cómo se va a pasar del pez al anfibio sin romper este concepto? Y se ha roto, y conocemos toda una serie de peces que han desarrollado sus vejigas natatorias hasta convertirlas en pulmones y pueden respirar aire. ¿Cómo se va a pasar, sin poner en conflicto uno o ambos conceptos con la realidad, del reptil ovíparo al mamífero, que da a luz a crías vivas? Y en realidad tenemos en los monotremata toda una subclase de mamíferos que ponen huevos: en 1843, vi los huevos del pato-pico en Manchester y, con arrogante estrechez de miras, me burlé de tal estupidez, como si un mamífero pudiera poner huevos, ¡y ahora se ha demostrado! Así que no te comportes con las concepciones del valor de la manera en que yo tuve que pedir perdón al pato-pico más tarde.

En el por lo demás muy buen artículo de Sombart sobre el volumen III también encuentro esta tendencia a diluir la teoría del valor: él también esperaba, evidentemente, una solución algo diferente.¹⁴

Su artículo en el *Zentralblatt*¹⁵ es realmente muy bueno y la prueba de la diferencia específica entre la teoría de Marx sobre la tasa de ganancia —por determinación cuantitativa— y la de la antigua economía política quedó muy bien demostrada. El ilustre Loria¹⁶, en su sabiduría, ve en

¹⁴ En una carta de Engels a Victor Adler fechada el 16 de marzo de 1895 dice lo siguiente:

“El artículo de Sombart es muy bueno, salvo que su visión de la ley del valor se ve empañada por cierta decepción respecto a la solución de la cuestión de la tasa de ganancia. Es evidente que esperaba un milagro, pero en lugar de eso solo encontró lo que era racional, que no tiene nada de milagroso. De ahí que reduzca la importancia de la ley del valor al dominio de la fuerza productiva del trabajo como poder económico determinante. Todo esto es demasiado generalizado e impreciso.”

¹⁵ [N.E.] El artículo se titula *El tercer volumen de El capital (Der dritte Band des Kapital)* de febrero de 1895 que se publica como anexo en esta recopilación donde, después de la crítica que realiza Engels a Conrad Schmidt en el prefacio del Volumen III de El Capital de 1884, este reescribe sus impresiones.

¹⁶ Achille Loria (1857-1926): sociólogo y economista reaccionario italiano, falsificador del marxismo.

el tercer volumen una renuncia directa a la teoría del valor, y aquí su artículo resulta muy útil como respuesta inmediata. Ahora hay dos personas interesadas en esto: Labriola¹⁷ en Roma y Lafargue, que está polemizando con Loria en la *Critica Sociale*. Por lo tanto, si pudieras enviar una copia al profesor Antonio Labriola, Corso Vittorio Emanuele, 251, Roma, este haría todo lo posible por publicar una traducción al italiano; y una segunda copia a Paul Lafargue, Le Perreux, Sena, Francia, le daría ocasión de citarte. Por esa razón, les escribí a ambos que su artículo contenía una respuesta clara al punto principal. Si no puede enviar estas copias, por favor avíseme. Pero aquí debo terminar, de lo contrario nunca terminaré.

¹⁷ Antonio Labriola (1843-1904): literato y filósofo italiano, en las décadas de 1880 y 1890 se acercó al marxismo, pero más tarde se retiró de la vida política.

Anexos

La tendencia psicológica en la economía nacional. Conrad Schmidt¹⁸

Introducción¹⁹

Resulta muy irónico que, justo cuando Marx trabajaba para terminar *El capital* y Engels para publicar los volúmenes II y III de la obra, surgiera en Gran Bretaña y Europa continental un nuevo enfoque de la teoría económica, basado en un punto de vista diametralmente opuesto al de Marx. La denominada «revolución marginalista», una respuesta a la desintegración de la escuela ricardiana, que comenzó a principios de la década de 1870 con los trabajos de William Stanley Jevons en Gran Bretaña, Léon Walras en Suiza y Carl Menger en Austria. Su efecto fue hacer con la economía política lo que Marx había hecho con Hegel: el principio de la «utilidad marginal» daría un vuelco a la economía política.

El enfoque tradicional, que comenzó con Adam Smith y se extendió a través de las obras de Ricardo y Marx, se centró principalmente en la dinámica de la acumulación de capital y otras condiciones para el crecimiento económico. Smith y Marx eran profundamente conscientes de las etapas de la historia, y ambos medían el progreso material en términos de expansión del producto social en términos físicos. Pero cuando el capitalismo en Europa y América entró en la «larga depresión» de finales del siglo XIX, los marginalistas sustituyeron el enfoque en el crecimiento por la cuestión de cómo el capitalismo tiende al equilibrio mediante la asignación eficiente de los recursos disponibles entre las necesidades competitivas. Jevons definió de forma célebre el «problema económico» como el de maximizar la utilidad del producto social, dada «una determinada población, con diversas necesidades y capacidades de producción, en posesión de determinadas tierras y otras fuentes de material²⁰».

Mientras que la economía política se centraba anteriormente en las condiciones para aumentar la oferta, los marginalistas se concentraron en cambio en la demanda. La centralidad del «consumidor» sustituyó a la del trabajador y el capitalista; el ahorro personal sustituyó a la acumulación capitalista; y los juicios individuales sobre la «utilidad», o lo que Marx denominaba valor de uso, sustituyeron a los valores de cambio determinados objetivamente. El gran panorama de la expansión capitalista se derrumbó y dio paso a una nueva narrativa de individuos abstractos, cada uno de los cuales realizaba valoraciones puramente subjetivas del valor de los distintos productos y, por lo tanto, determinaba en última instancia el precio como expresión agregada de sus preferencias individuales.

¹⁸ [N.E] Esta corriente psicológica a la que se refiere Schmidt, fue iniciada por el inglés Jevons, pero su corriente principal está en las universidades austriacas. Los individuos adheridos son Menger, Böhm-Bawerk y Wieser.

¹⁹ [N.E] Esta introducción es una traducción perteneciente a los editores del libro *“Responses to Marx’s Capital. From Rudolf Hilferding to Isaak Illich Rubin”*, Bill, 1 November 2017 que recomendamos para estudiar las “críticas” y el desarrollo de la CEP desde finales del siglo XIX y durante el siglo XX.

²⁰ Jevons, 1871, p. 255. En *Economic Theory in Retrospect*, Mark Blaug escribió: «Si vamos a describir el último cuarto del siglo XIX como un periodo en el que los economistas desarrollaron un nuevo «paradigma», la única definición defendible de ese paradigma es la proposición de que la fijación de precios y la asignación de recursos con suministros fijos de los factores de producción es el problema económico...» (Blaug, 1985, p. 306).

En lugar de que la existencia social determinara la conciencia, ahora se decía que prevalecía exactamente la cadena de causalidad opuesta. El trabajador explotado fue sustituido por el individuo autodeterminado. Los pobres debían ser considerados consumidores «soberanos» en el mismo sentido que los príncipes, los aristócratas, los terratenientes o los empresarios.

Un mundo neokantiano de responsabilidad individual sustituiría al mundo de la lucha de clases. El valor, la plusvalía y la explotación desaparecerían simplemente al mirar las cosas desde un «punto de vista» diferente. Las leyes históricas de Marx serían sustituidas por principios universales de elección individual que maximizan la utilidad.

Carl Menger, fundador de la escuela austriaca de teoría económica subjetiva, pensaba que se podían descubrir leyes económicas «exactas», a las que era inconcebible aplicar excepciones debido a la fuerza lógica de las «leyes del pensamiento»²¹.

Menger creía que incluso el valor de los medios de producción está determinado por los consumidores. ¿Cuánto valen las máquinas o las materias primas? Eso depende de la utilidad de los bienes que se puedan producir con ellas²². ¿Cuál es el valor de una unidad de capital constante? Eso depende de la satisfacción esperada del consumo de unidades adicionales del producto en cuya producción se pueda emplear el capital. El valor de cualquier «factor» de producción «es simplemente la importancia que atribuimos a esas satisfacciones»²³. Mientras que Marx consideraba que la demanda estaba determinada por la producción, que a) distribuye los ingresos de forma predecible entre las clases sociales y b) determina objetivamente los precios en función de los costes laborales, ahora los precios se explicaban íntegramente en términos de juicios subjetivos sobre la satisfacción del consumidor.

Conrad Schmidt, en el artículo que sigue, respondió a esta nueva «tendencia psicológica» en la teoría económica adoptando primero hipotéticamente la perspectiva de un consumidor individual. Estuvo de acuerdo en que, si un individuo ya tiene a su disposición cantidades determinadas de dos bienes, seguramente juzgará la utilidad de adquirir una unidad adicional (o marginal) de uno u otro en función de su expectativa subjetiva de satisfacción relativa. Quedaba claro que «en determinadas circunstancias, la estimación del valor se regula de esta manera, únicamente en función de las existencias de bienes».

Pero el problema obvio es que no se han tenido en cuenta los costes de producción. Si el mismo individuo también debe producir los bienes en cuestión, entonces «la mayor o menor dificultad para reemplazar los bienes se manifiesta en la mayor o menor cantidad de trabajo que

²¹ Según Samuel Bostaph, Menger «buscaba los elementos «más simples» de todo lo real; y luego, en la búsqueda de las leyes económicas, trataba de aislarlos y utilizar los «elementos simples» así obtenidos para deducir "cómo se desarrollan los fenómenos más complicados a partir de los elementos más simples, en parte incluso no empíricos, del mundo real...». Creía que...las conexiones generales entre los fenómenos económicos podían descubrirse en un sentido «exacto» como leyes «exactas». Una ley «exacta» o causal era una afirmación absoluta de necesidad a la que...las excepciones eran inconcebibles debido a las «leyes del pensamiento» (Bostaph 1994, p. 463).

²² Menger diferenciaba entre los productos básicos destinados al consumo (bienes de orden inferior) y los utilizados para la producción (bienes de orden superior), afirmando que «el valor de los bienes de orden superior viene determinado siempre y sin excepción por el valor prospectivo de los bienes de orden inferior en cuya producción intervienen» (Menger 2007, p. 150).

²³ Menger 2007, p. 152.

el individuo tendría que dedicar a reproducir esos bienes». Si se lleva el argumento un paso más allá, el individuo aislado da paso a los productores individuales de mercancías, en cuyo caso su propio interés les llevará a producir e intercambiar en función de sus gastos de trabajo. Si se añade la producción capitalista, el resultado será la explicación de Marx sobre la determinación objetiva del valor de cambio en función de los gastos directos e indirectos de trabajo.

La segunda parte del argumento de Schmidt profundiza en algunas de las implicaciones. En términos sociales —a diferencia de la perspectiva de un individuo abstracto— los bienes más baratos no son generalmente los menos necesarios, ni los que producen la menor satisfacción subjetiva; son los únicos que la mayoría de la gente puede permitirse. Si una mala cosecha provoca escasez de pan, sería absurdo decir que el consiguiente aumento de precios se debe a que ya no se satisface una de las necesidades menos necesarias o, dicho de otro modo, que el pan se ha encarecido porque la unidad marginal ahora satisface necesidades más necesarias, concretamente las de los ricos.

La contribución de Conrad Schmidt puso claramente de manifiesto la parcialidad de una teoría que comenzaba y terminaba con individuos abstractos, cuyas preferencias como consumidores se suponía que explicaban todo el sistema de precios de mercado. Tras leer el artículo, Engels escribió a Schmidt:

«Su ensayo en *Neue Zeit* me ha proporcionado un gran placer. Es como si estuviera hecho a medida para este país [Gran Bretaña], ya que la Sociedad Fabiana está plagada de *jevons-mengerianos* que miran con infinito desprecio a un Marx al que hace tiempo que han superado²⁴».

Sin embargo, en términos de la historia del pensamiento económico, el enfoque marginalista tuvo un impacto que fue mucho más allá del socialismo fabiano o la tendencia revisionista en el continente europeo.

El propio Schmidt planteó inadvertidamente el problema. Reconoció que «si las personas fueran solo consumidores y los bienes les llovieran del cielo, entonces, de hecho, todo el mundo valoraría su propiedad únicamente según la teoría de la utilidad marginal».

Sin embargo, incluso si los bienes no llovieran del cielo, también era obvio que cada individuo, al gastar sus ingresos, compraría:

un tipo específico de bienes solo mientras la satisfacción de las necesidades (utilidad marginal) que se obtiene con la última unidad monetaria sea mayor que el efecto de utilidad que se obtendría con un gasto alternativo de esa unidad. Esta ley, formulada en la jerga de la teoría de la utilidad marginal, no es más que la expresión precisa de la verdad evidente de que todo el mundo, al gastar su dinero, busca satisfacer su sistema de necesidades de la forma más perfecta posible.

Esto significaba que intervenían dos principios. Las personas con poder adquisitivo a su disposición tomarían decisiones basadas en la utilidad marginal, pero también existía una determinación objetiva del precio basada en el trabajo invertido. ¿Cómo interactuaban entonces ambos principios? Schmidt concluyó que no lo hacían. La forma en que una persona gastaba su dinero suponía que los precios ya estaban determinados. En el camino de la

²⁴ Engels a Conrad Schmidt, 12 de septiembre de 1892.

especulación al mundo real, debe prevalecer el segundo principio: «Cuanto más regular y mejor organizado sea el funcionamiento de la economía, y cuanto más cautelosa sea la provisión para la acumulación de existencias de bienes, más sustituirá este segundo principio de estimación del valor al primer principio de utilidad marginal».

El logro de Schmidt fue especificar la circularidad lógica del esquema de Menger: proponía «deducir el precio de los bienes, dado por la consideración de la utilidad marginal [*Grenznutzüberlegung*], a partir de la propia consideración de la utilidad marginal». En una nota al pie, Schmidt mencionaba que «la relación cambiante entre la oferta y la demanda, dados los valores constantes de los productos básicos, produce continuamente fluctuaciones de precios», pero no veía cómo ese mismo cambio afectaría a los propios valores. Entre los marxistas, la cuestión de cómo la demanda afecta al valor de los productos básicos fue explorada de manera más eficaz por Isaak I. Rubin en la década de 1920.

En sus *Ensayos sobre la teoría del valor de Marx*, Rubin derivó su propia curva de oferta directamente de Marx. Observó que la demanda influye en el precio a través de un cambio en los costes debido a las condiciones técnicas cambiantes de la producción. El aumento de la demanda atrae a empresas menos eficientes a la producción, lo que eleva el valor de mercado de los productos básicos producidos: «la extensión de la producción a empresas menos eficientes cambia la magnitud media del trabajo socialmente necesario por unidad de producción, es decir, cambia el valor (o el precio de producción). Estos cambios se explican por las condiciones técnicas de una rama determinada».

El resultado del estudio de Rubin fue una curva de oferta con pendiente positiva, lo que demostraba que «aunque el precio viene determinado por la oferta y la demanda, la ley del valor regula a su vez la oferta. La oferta cambia en relación con el desarrollo de las fuerzas productivas y con los cambios en la cantidad de trabajo socialmente necesario», todo lo cual se reflejaría en los precios de producción que prevalecerían con una tasa de beneficio igualada. La teoría de la utilidad marginal había generado un debate que se movía en un «círculo vicioso». ¿Qué determina qué? ¿La demanda determina la oferta, o la oferta determina la demanda? Rubin respondió que la solución ya la había proporcionado Marx: es «la teoría del valor-trabajo [la que] emerge de este círculo vicioso».

Die neue Zeit

Un mecanismo inmenso y desconcertante, regido por leyes ocultas y poderosas, así nos parece la vida económica de la era moderna, en eterno movimiento, sin límites, sin montañas ni mares que la detengan. Al igual que la astronomía demuestra que la Tierra, que a simple vista parece firme e independiente, es un átomo minúsculo un átomo del mundo que obedece a las leyes generales del sistema estelar, así la concepción social clasifica al individuo, que también se considera libre e independiente, un verdadero microcosmos, como un átomo que desaparece en el movimiento del mecanismo económico, sustraído a toda arbitrariedad individual.

Sin duda, es una de las tareas más fascinantes que el espíritu científico puede plantearse: penetrar en los engranajes más íntimos de este mecanismo y tratar de comprender la infinita diversidad de las apariencias externas de forma legal, objetiva y desde una base unitaria, tanto más fascinante cuanto que este orden económico que domina hoy a los seres humanos es, desde

el punto de vista histórico, es decir, como obra, aunque no deliberada, de los propios seres humanos y, dada la incesante necesidad de desarrollo de la humanidad, tal y como ha surgido históricamente, parece condenado a desaparecer históricamente. Aquí, la consideración económica se vincula directamente con el gran problema del desarrollo social de la humanidad actual, al someter a un análisis minucioso lo que debe ser perfeccionado, desarrollado y superado: el propio orden económico existente.

He denominado a la vida económica moderna un mecanismo regulado por leyes (por supuesto, económicas, no jurídicas) y he señalado el conocimiento de estas leyes objetivamente comprensibles como la tarea esencial de la economía política. Pero, ¿debe todo orden económico estar sujeto a estas leyes que actúan de forma oculta? El concepto mismo de orden económico no lo implica; mientras los seres humanos consuman los productos de su trabajo o tengan que ceder una parte de ellos para el consumo inmediato de la clase dominante, el orden económico seguirá siendo transparente, sencillo y claro. Reconocer un orden económico de este tipo significa describirlo y demostrar las causas históricas de su origen y desarrollo. Para comprenderlo todo, no se necesitan leyes económicas. El motivo que impulsa a los economistas modernos a investigar tales leyes no es que tengamos un orden económico en general, sino que tengamos este orden económico en particular. Sin embargo, la particularidad que distingue al orden económico moderno de todos los organismos anteriores, menos complejos, es que se basa, en todo su ámbito de influencia, en la producción de mercancías, es decir, en la compra y venta de los bienes producidos. El poder omnipotente y la omnipresencia del dinero, que media tanto en la distribución como en la producción de bienes, es la característica de su esencia, la fuente de su fuerza y de su debilidad. En el hecho de que todos los bienes, que la propia fuerza de trabajo de las personas se convierte en dinero, alcanzan un precio —y precios determinados—, reside el enigma cuya solución solo puede proporcionar un conocimiento real del orden económico moderno, que explica además los ingresos monetarios de las diferentes clases sociales —tanto de los trabajadores como de los capitalistas— y, con ello, las condiciones de existencia y las tendencias de estas mismas.

Y este enigma no desaparece, aunque describamos la forma exterior de la vida económica moderna con estadísticas exhaustivas, aunque investiguemos con todo detalle el origen de este nuevo orden social, sus luchas y su destino. Este enigma solo puede resolverse si comprendemos qué ley general y objetivamente comprensible rige el intercambio de mercancías por dinero. Todas las leyes a las que estamos sujetos hoy en día en la vida económica se remontan a esta primera gran ley general, sin la cual todo lo demás permanece en la oscuridad. El enigma del precio es lo que obliga a los economistas modernos a buscar una ley económica objetiva y oculta.

Si todos los bienes se intercambian por un mismo bien, es decir, por dinero, se equiparán entre sí. A pesar de todas las diferencias, a pesar de toda inconmensurabilidad, debe existir algo común en relación con lo cual sea posible tal equiparación, una conmensurabilidad de lo aparentemente inconmensurable. Y este elemento común a todos los bienes no puede ser otro que el hecho de que son productos del trabajo, productos del trabajo humano en sí mismo, cualquiera que sea la forma en que se haya realizado. Como cristalizaciones de un trabajo abstractamente igual, las mercancías son valores. Tan pronto como el intercambio de mercancías se ha convertido en una economía monetaria, expresan su valor en una misma mercancía, que de este modo adquiere validez social general dentro de la circulación de mercancías: el carácter monetario. Por su naturaleza, el precio es, pues, la expresión monetaria

del valor; en la cantidad de dinero que representa el precio de una mercancía está contenida la misma cantidad de trabajo abstracto que en la propia mercancía. Pero si el valor de una mercancía puede expresarse en el precio, y si el precio debe entenderse en esencia como expresión del valor, de ello no se deduce en absoluto, como Marx mismo destaca expresamente, que el valor de la mercancía deba expresarse con exactitud en cada relación de precios. La economía no tiene que ocuparse de las desviaciones accidentales e individuales, sino de las generales²⁵. La razón y la medida de estas desviaciones deben desarrollarse a partir de la propia ley del valor. Por lo tanto, independientemente de que existan o no tales desviaciones, en cualquier caso, es necesario encontrar una ley general objetiva que rijan el valor de cambio y el precio de los productos; y tal ley solo puede basarse en la misma naturaleza general de todos los productos, que son el producto de un trabajo medio abstractamente igual.

Cómo Karl Marx, tras una larga interrupción, continuó con maravillosa fuerza el análisis del valor iniciado por Smith y Ricardo, hasta qué punto siguió la ley del valor que rige la formación de los precios en las complicaciones de la realidad, qué fenómenos pueden considerarse resueltos en los dos primeros volúmenes de *El capital* publicados hasta ahora, cuáles aún esperan su solución, describir siquiera en líneas generales sería imposible dentro de los límites aquí establecidos. Sin embargo, vale la pena aclarar una cuestión previa escéptica que se opone a menudo en los últimos tiempos a esa dirección «deductiva» de la economía nacional, la cuestión previa de si puede existir en absoluto una ley del valor tan objetiva y de efecto oculto. La gran mayoría de los escritores económicos se lo ponen muy fácil. A veces explican los precios a partir de los costes de producción, otras veces a partir de la oferta y la demanda, otras veces a partir de los salarios, los beneficios y las rentas, etc., sin pensar que en todos los casos lo que

²⁵ Se trata, ante todo, de la cuestión de cómo es posible la existencia de la renta fundamental sobre la base de la ley del valor. Del mismo modo, el hecho de que capitales de igual tamaño, independientemente de la cantidad de trabajo vivo que empleen, obtengan en promedio los mismos beneficios, indica que los precios de las mercancías no coinciden necesariamente con la cantidad de trabajo almacenada en ellas. Según la introducción de Engels al volumen II de *El capital*, la solución a este problema se encuentra en los manuscritos de Marx y se dará a conocer en el tercer volumen, que también debe abordar la cuestión de la renta. A las numerosas «refutaciones» de la teoría de Marx se ha sumado recientemente la insistencia en este problema. Se explica, sin embargo, sin la menor prueba, que aquí existe una contradicción irresoluble con la ley del valor, una contradicción que la hace fracasar. Como si la teoría no hubiera ya resuelto de manera irrefutable contradicciones que parecían al menos igual de contundentes, como por ejemplo la contradicción de que el trabajo, que es la medida de todos los valores, se vende por sí mismo y adquiere así un valor especial. La sencilla definición de Marx de que no es el trabajo lo que se vende, sino la fuerza de trabajo, eliminó de un plumazo todas las dificultades. Por lo tanto, sería más prudente esperar con tales afirmaciones hasta que el propio razonamiento de Marx haya sido examinado y se haya creado así la base para una crítica. El Sr. Böhm-Bawerk, en un ensayo que mencionaremos más adelante, aboga por la economía política psicológica como última posibilidad, ya que la teoría de Marx, el dogma de los socialistas fervientes, entra en contradicción insoluble con la experiencia. Prueba: el fenómeno de la tasa media de beneficio y la tendencia de los precios de los productos a subir cuando suben los salarios. ¡Una forma cómoda de hacer cuentas! Por lo demás, en cuanto a la segunda objeción, se resuelve de la manera más sencilla. Tanto el aumento de los salarios como el de los precios de los productos son consecuencia de la favorable coyuntura del mercado, que se traduce en una mayor demanda de bienes, es decir, también en una mayor producción y, por lo tanto, en una mayor demanda de mano de obra. Pero Marx nunca se le ocurrió negar que la relación cambiante entre la oferta y la demanda, con un valor constante de los productos, provoca continuas fluctuaciones de precios, sino que, por el contrario, lo destacó con gran énfasis. (Véase, por ejemplo, el volumen 1 de *El capital*, capítulo tercero, la sección sobre el dinero como medida del valor).

se quiere explicar ya se da por supuesto²⁶. En los últimos tiempos se ha levantado una oposición en nombre de la psicología contra esta manera ecléctica y sin principios, así como contra la investigación basada en el análisis de una ley objetiva del valor. Esta corriente psicológica, inaugurada por el inglés Jevons, aunque tiene seguidores en los más diversos países, tiene su principal bastión en las universidades austriacas. Sus portavoces más conocidos allí son Menger, Böhm-Bawerk y Wieser.

Según el razonamiento de esta escuela, todo intercambio de mercancías está siempre condicionado por el acuerdo de voluntad de dos contrapartes. La voluntad se rige únicamente por motivos psicológicos y, en el ámbito económico, normalmente por motivos egoístas. La realización de cualquier acto de intercambio depende, por tanto, únicamente de si las contrapartes consideran ventajoso el intercambio en cuestión según su valoración subjetiva. Partiendo de esta premisa, la transacción debe realizarse, ya que de lo contrario no puede llevarse a cabo. El factor del que depende todo en el intercambio es, por lo tanto, la valoración subjetiva; si se quiere comprender cómo se normaliza el valor de intercambio de los bienes, es necesario descubrir el principio de la valoración subjetiva mediante el análisis psicológico. Desde este punto de vista, la existencia de una ley objetiva del valor que determine directa o indirectamente el valor de intercambio, sin tener en cuenta tales factores subjetivos, según la cantidad de trabajo realmente incorporada en los productos, parece imposible desde el principio. No es tal o cual resultado de la teoría objetiva del valor lo que se pone en duda, sino la propia teoría. La psicología centrada en lo subjetivo debe ocupar su lugar. Este es el significado fundamental de la nueva escuela.

Esto es evidente: con conciencia, nunca se puede querer la realización de una ley objetiva del valor, sea cual sea su formulación, ya que la voluntad individual solo sigue los impulsos de su interés individual. La cuestión es solo si, al hacerlo, al hacerlo todas las voluntades individuales, inconsciente e involuntariamente, puede y debe surgir una ley objetiva, una ley del valor, tal y como la conciben los clásicos de la economía nacional, a cuya norma están sujetos todos los actos de intercambio individuales. Desde este punto de vista, a continuación, tendremos que examinar las explicaciones de los psicólogos del valor. Se trata aquí de una doble cuestión: en primer lugar, si su análisis tiene en cuenta los factores psicológicos realmente decisivos en la normalización del valor de intercambio y, en segundo lugar, si estos factores psicológicos realmente eficaces excluyen, permiten o incluso tienen como consecuencia necesaria la existencia de una ley objetiva del valor. El examen será algo largo, porque tendremos que partir del hombre abstracto y aislado que ha construido la estéril arbitrariedad de esta escuela psicológica. Ella cree poder reconocer aquí con mayor claridad el principio general del juicio de valor y la valoración de los bienes.

²⁶ Los costes de producción son los gastos necesarios para la fabricación de una determinada cantidad de mercancías en concepto de medios de producción y mano de obra. El precio de los medios de producción y de la mano de obra se da por supuesto. La relación entre la oferta y la demanda puede ser y suele ser la misma tanto para los productos más caros como para los más baratos, y sin embargo la enorme diferencia entre los precios de los productos se mantiene. Lo que se puede explicar a partir de la relación entre la oferta y la demanda no es el precio, sino solo sus fluctuaciones. El precio debe darse por determinado por otros factores. El salario es, en definitiva, el precio de la mano de obra, el beneficio es una parte del precio de los productos fabricados capitalísticamente y la renta es el producto de la tierra fabricado capitalísticamente. Explicar el precio a partir del salario, el beneficio y la renta significa, por tanto, explicar el precio a partir del precio.

La condición psicológica de toda producción y, por ende, de todo intercambio es que los bienes en cuestión sean objeto de valoración. Sin embargo, se valoran como medios para satisfacer necesidades, siempre y cuando no estén disponibles en cantidades ilimitadas e inagotables, como el aire, la luz solar, el agua, etc. En general, surge la pregunta de qué determina la medida de nuestra valoración. Los mengerianos afirman que se basa, si no en el valor de uso abstracto, sí en el concreto, o, mejor dicho, en el valor de uso subjetivo que las cosas tienen para el individuo. El valor de uso abstracto depende del tipo de necesidad que satisface un bien; así, el pan sirve para saciar el hambre, la ropa para satisfacer la necesidad de vestirse, los adornos para la vanidad, etc. Una valoración basada en el valor de uso abstracto tendría que estimar el valor de los bienes según la importancia de los tipos de necesidades, por ejemplo, tendría que declarar que una cantidad de pan es más valiosa que una cantidad equivalente²⁷ de ropa o incluso de adornos. Es obvio que de este modo no se puede llegar al fondo del problema del valor de cambio, ya que este se normaliza de forma totalmente independiente de la importancia abstracta de los bienes. ¿Qué ocurre entonces con el valor de uso concreto o subjetivo? ¿Puede este ser independiente del valor de uso abstracto, de la importancia social de los bienes? Los mengerianos lo afirman y ejemplifican su opinión con el sujeto aislado que posee una reserva de bienes, en cierto modo el Adán económico. En este caso, la valoración subjetiva es, de hecho, esencialmente independiente del valor de uso abstracto de los bienes. Supongamos, por ejemplo, que el sujeto aislado tiene mucho pan y relativamente poco vino. El pan es sin duda un bien más necesario e importante que el vino. Pero a pesar de esta diferencia en el valor de uso abstracto, el sujeto aislado probablemente sentirá menos dolor por la pérdida de una cantidad de pan que por la pérdida de una cantidad equivalente de vino, ya que valorará más el vino que el pan. Por lo tanto, la valoración subjetiva de los bienes no se basa en la calidad de los mismos o en el tipo de necesidad que satisfacen, sino en la cantidad de una determinada calidad de bienes que está a disposición del sujeto para satisfacer sus necesidades. Porque la cantidad determina el grado en que se satisface un tipo de necesidad del sujeto.

Con esto llegamos a la tan cacareada teoría de la utilidad marginal. La utilidad marginal es la última, más débil y relativamente superflua satisfacción de una necesidad que puedo esperar de una cantidad determinada de bienes. El valor que atribuyo a los bienes de un tipo determinado debe basarse en esta utilidad marginal así definida. Para la escuela psicológica, parece ser el principio general y único de la valoración, del que se derivan el valor de cambio y el precio de los bienes.

Expliquemos brevemente la valoración basada en la utilidad marginal con un ejemplo. Supongamos que nuestro aislado tenía mucho pan a su disposición; digamos que 5 libras al día, de las cuales 2½ las consume él mismo —este ejemplo está libremente inspirado en uno de Böhm-Bawerk— y 2½ las utiliza para alimentar a los animales que tiene por placer. Si pierde ½ libra al día, la pérdida se notará poco, porque la satisfacción de la necesidad que se pierde es de poca importancia; la alimentación de los animales se verá algo limitada. La pérdida de otra media libra se notará más, ya que los animales pasarán hambre y su supervivencia podría verse comprometida. La valoración de ½ libra de pan, que era baja cuando se disponía de 5 libras, será

²⁷ Por cierto, ¿qué es una cantidad «adecuada»? ¿Se refiere a una cantidad igual en peso, a un número igual de ejemplares o a qué? No existe una medida uniforme para medir cantidades de bienes cualitativamente diferentes.

mayor cuando solo se disponga de $4\frac{1}{2}$ libras, ya que la utilidad marginal, es decir, la última satisfacción relativamente superflua de las necesidades que se esperaba de la media libra, ha cambiado. Se ha vuelto más importante, la utilidad marginal ha aumentado y la nueva valoración refleja el cambio en la magnitud de la utilidad marginal. Cuanto más se reduce la cantidad de pan, más importante se vuelve la satisfacción relativamente superflua de la necesidad, la utilidad marginal que se puede esperar de media libra para el sujeto. Si solo posee las dos libras y media de pan destinadas a su propio consumo, la pérdida de media libra significa que no se satisfacen las necesidades alimenticias habituales, otra media libra significa que no se satisface el apetito y otra media libra significa que no se satisface el hambre.

Se observa que la utilidad marginal de los bienes que están a disposición del individuo para su consumo varía en función de la cantidad de los mismos. La cantidad de bienes se compara con la cantidad de necesidades, y la última escala de necesidades cubierta normaliza la utilidad marginal que los bienes de este tipo tienen para el individuo y, con ello, la valoración individual de dichos bienes en general. Es evidente que, en determinadas circunstancias, la valoración se normaliza de esta manera únicamente por la reserva de bienes, por ejemplo, cuando los escolares intercambian sus sellos y otros tesoros o, por citar un ejemplo muy popular en la escuela de Menger, en los viajes por el desierto, donde no se puede esperar ningún reemplazo de las provisiones disponibles. Pero cabe preguntarse si, al elegir circunstancias algo menos arbitrarias e imaginativas y más acordes con la realidad económica, la utilidad marginal puede seguir siendo el principio determinante de la valoración individual.

Ahora bien, el ser humano aislado, con el que se opera como célula económica, es impensable sin una economía aislada. El profesor Dietzel ya demostró de manera contundente a los mengerianos en los *Anuarios de Economía Nacional y Estadística de Conrad* (año 1890) que esta circunstancia, que no es del todo insignificante, echa por tierra todo su análisis²⁸. Si los seres humanos fueran solo consumidores y los bienes les llovieran del cielo, entonces cada uno tendría que valorar sus posesiones únicamente según la teoría del valor marginal. Sin embargo, dado que los seres humanos son los propios productores de sus bienes y, por regla general, siempre pueden reemplazarlos mediante el trabajo, no tienen ningún motivo para valorar sus productos únicamente según la escala de necesidades que cubren. La valoración puede basarse

²⁸ En el número de marzo de este año de los *Anuarios*, el Sr. Böhm-Bawerk publica una réplica al ensayo de Dietzel, en la que aprovecha muy hábilmente todas las debilidades que ha mostrado su oponente. Dietzel había polemizado contra la teoría del valor marginal desde el punto de vista de la teoría que deriva el valor de los costes de producción. Por lo tanto, a Böhm-Bawerk le resulta fácil descubrir la contradicción interna de principios de su oponente (véase más arriba: nota de la página 423). Ni siquiera los teóricos de la utilidad marginal niegan que, en una sociedad productora de bienes, el valor de los productos guarda una relación necesaria con los costes incurridos. Pero el *quantum* de los costes, el valor invertido en forma de medios de producción y trabajo, viene determinado, según su teoría, por el valor del producto terminado, es decir, por la utilidad, más concretamente por la utilidad marginal del mismo. Por muy insuficiente que sea esta determinación del valor, sigue teniendo ventaja frente a una doctrina que se queda estancada en el círculo vicioso de derivar el valor del valor, el precio de los productos del precio del trabajo (y, además, sin mediación, posiblemente también del precio de los medios de producción). Sin embargo, esta insuficiencia de la teoría de los costes no impide que la contraargumentación de Dietzel, en la medida en que se refiere a la economía aislada de los teóricos de la utilidad marginal, siga siendo válida. Tampoco Böhm-Bawerk puede objetar que el valor relativo de los bienes reproducibles a voluntad (y Dietzel solo piensa en estos, como el tipo de bienes más importante) sea estimado aquí por el sujeto económico en función del esfuerzo de trabajo necesario para su reproducción.

igualmente en la mayor o menor dificultad con la que se pueden reemplazar los bienes en cuestión. En una economía aislada, solo existe un único medio de sustitución: el trabajo del propio sujeto económico. La mayor o menor dificultad de la sustitución se expresa en la mayor o menor cantidad de trabajo que el individuo tendría que realizar para reproducir los bienes. Por lo tanto, incluso en una economía aislada, la valoración puede basarse en la cantidad de trabajo que cuesta su sustitución, independientemente de las existencias de bienes disponibles y de la utilidad marginal de los bienes que estas determinan. Y cuanto más regular y mejor organizada sea la actividad económica, cuanto más prudente sea la acumulación de reservas de bienes, más desplazará este segundo principio de valoración al primero de la utilidad marginal.

Lo que la escuela de Menger quería demostrar mediante el análisis psicológico, es decir, que la valoración subjetiva de los bienes solo puede basarse en la utilidad marginal que proporcionan, queda refutado por el análisis psicológico incluso para la economía aislada, siempre que no se olvide la economía en las cuestiones económicas, es decir, la reproducibilidad de los bienes al considerarlos. La objeción de que la valoración según los costes de reproducción no representa una nueva norma de valoración, sino solo otra forma del principio de utilidad marginal, es igualmente imposible. Porque de la última escala de necesidades, cubierta por una reserva dada de ejemplares de bienes, es decir, de la utilidad marginal, no se puede deducir en absoluto la cantidad de trabajo necesaria para reproducir uno de estos ejemplares de bienes. La valoración desde el primer punto de vista puede entrar en conflicto en cualquier momento con la valoración desde el segundo punto de vista²⁹.

Se ve que, incluso en una economía aislada, la valoración económica está más o menos dominada por un factor objetivo: la cantidad de trabajo necesaria para sustituir los bienes. Solo la maravillosa parcialidad de los psicólogos del valor podía negarlo. Ahora bien, si sustituimos la economía aislada por economías conectadas mediante el intercambio (y, por ende, mediante la compra y la venta), es decir, por una sociedad productora de bienes, ¿no es posible o necesario que ese factor objetivo sea el principio regulador de las valoraciones sociales y, por tanto, del valor de intercambio de los bienes, a pesar de toda la psicología de la utilidad marginal? El largo rodeo por la economía aislada de los teóricos de la utilidad marginal era necesario para aclarar su opinión. Esta opinión solo cobra sentido cuando pasa de la economía del sujeto aislado a la economía de los sujetos que intercambian, de la fantasía a la realidad, y afirma reconocerla.

La producción de mercancías con libre competencia solo ha alcanzado su pleno desarrollo en la forma capitalista; su existencia se basa en las grandes clases antagónicas del capitalista industrial, el propietario de la tierra y el trabajador asalariado. Son estas clases las que, en última instancia, llevan a cabo la producción y la circulación de las mercancías. La economía política debe demostrar cómo se realiza en este mundo históricamente dado la ley del valor, es decir, la determinación objetiva del valor de las mercancías por las cantidades abstractas de trabajo necesarias para su producción. La objeción psicológica, que niega la posibilidad de una ley

²⁹ De hecho, la teoría marginalista desarrollada explica la oferta de trabajo asalariado en los términos de un individuo sopesando la creciente desutilidad del esfuerzo laboral y la ganancia esperada en utilidad del ingreso incrementado. El punto es que este juicio sigue siendo uno puramente subjetivo para cada individuo. En la discusión que sigue, Schmidt refuta este punto de vista haciendo referencia a los productores de mercancías auto-empleados en vez de los asalariados, en cuyo caso el intercambio del trabajo cosificado de uno por otro aparece de un modo más transparente.
(<https://izquierdawe.com/una-clasica-refutacion-marxista-de-la-teoria-de-la-utilidad-marginal>)

objetiva que regule el intercambio, no considera la sociedad productora de mercancías en su forma históricamente desarrollada, sino en su forma más general; se resume en que las partes que intercambian (es decir, el comprador y el vendedor) siempre buscan en la transacción solo su propio beneficio individual, pero nunca una ley objetiva del valor, que, por lo tanto, el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías, al no estar presente en la conciencia de los intercambiadores como factor determinante del valor de cambio, no puede ser en absoluto factor determinante del valor de cambio. Esta objeción, que solo tiene en cuenta la naturaleza general del intercambio de mercancías, se refuta más claramente si se prescinde de todas las complicaciones que se derivan del carácter de clase histórico de la sociedad productora de mercancías y se supone la producción de mercancías en su forma más general e incipiente, es decir, si se supone que los verdaderos productores de mercancías intercambian sus productos directamente entre sí, sin la intervención de capitalistas y terratenientes. Si aquí se demuestra que el trabajo es la base determinante del valor de cambio, aunque como tal no sea consciente para las partes contratantes, que solo piensan en su propio beneficio, se refuta así la objeción psicológica que, partiendo de la inconsciencia de una ley objetiva del valor, quiere deducir la imposibilidad de la misma, en general, es decir, también para la producción capitalista de mercancías. Por supuesto, la forma en que se realiza la ley del valor en la producción capitalista de mercancías no puede ser la misma que en el orden social simple que hemos hipostatizado. Pero una vez que la ciencia económica haya desarrollado esa forma en todos sus detalles, aparecerá como un resultado psicológicamente necesario de las voluntades individuales en competencia, al igual que la forma en que se realiza una ley objetiva del valor en la producción simple de mercancías aparece como un resultado psicológicamente necesario.

En una sociedad de productores independientes de mercancías, cada uno pone todo el producto de su trabajo en el mercado y busca intercambiarlo por los bienes que desea. Cada uno solo piensa en su propio beneficio. Por lo tanto, independientemente de los bienes que adquiera a cambio de su propio producto, siempre se esforzará por intercambiar la menor cantidad posible de su propio producto por la mayor cantidad posible del producto ajeno. Así lo dicta su afán por satisfacer sus necesidades de la forma más completa posible.

Pero tanto su producto como los productos ajenos encarnan la cantidad de trabajo invertida en su producción. Cada parte proporcional de un producto representa una fracción correspondiente de la cantidad de trabajo cristalizada en el producto completo. El afán por obtener la mayor cantidad posible de productos ajenos a cambio de la menor cantidad posible de productos propios implica, aunque los contratantes individuales no sean conscientes de ello, el afán por obtener la mayor cantidad posible de trabajo ajeno a cambio de la menor cantidad posible de trabajo propio. En cierto sentido, la ventaja del intercambio se mide por el grado en que esto se consigue. Además, está claro desde el principio que la competencia entre los productores que pertenecen a un mismo sector garantiza que el valor de intercambio de los productos que fabrican sea uniforme. A no puede vender más caro que su competidor B, y B no puede vender más caro que A. Si la competencia garantiza esta uniformidad del valor de intercambio dentro de un sector, se establece así una barrera independiente de la arbitrariedad particular de los competidores en su afán por elevar al máximo el valor de intercambio de sus propios productos frente al de todos los demás. Sin embargo, la ley a la que está sujeta esta barrera, la norma que regula este valor de cambio uniforme, no está aún determinada, aunque sabemos que debe ser uniforme.

Sin embargo, tal norma existe y se presenta como el resultado inevitable de la competencia psicológicamente necesaria de todos los individuos por obtener la mayor ventaja posible. La competencia, que impide a los miembros de un sector vender sus productos con mayor ventaja que sus competidores, también impide, al menos durante un tiempo, que los productores de un sector intercambien sus productos de forma más ventajosa que los productores de otros sectores. Lo intercambian de forma más ventajosa cuando el producto de su trabajo tiene un valor de intercambio más alto que los productos fabricados con el mismo esfuerzo en otros sectores. En este caso, sin embargo, se produciría una afluencia de nuevos productores al sector favorecido hasta que, bajo la presión del aumento de la oferta de productos de este tipo, se perdiera la ventaja especial. Por lo tanto, la competencia garantiza que, a la larga, los productos de ningún sector puedan intercambiarse en el mercado de forma más ventajosa que los del resto, es decir, garantiza que los productos que requieren la misma cantidad de trabajo, independientemente del sector en el que se produzcan, tengan el mismo valor de intercambio. El hecho de que una mercancía se convierta en medio de intercambio general, es decir, que adquiera carácter monetario, no puede alterar, por supuesto, esta tendencia a la compensación. Se ve que, aunque la realización de esta ley objetiva del valor no sea deseada conscientemente por las partes contratantes, está garantizada en una sociedad de productores independientes de mercancías por el libre juego de los egoísmos económicos, que solo conocen el objetivo del propio beneficio. El análisis de los factores psicológicos determinantes en una sociedad productora de mercancías, lejos de hacer parecer imposible una ley objetiva del valor, demuestra incluso directamente su necesidad, siempre que se dé una producción simple de mercancías.

De este modo, queda refutada la postura fundamental cuyos defensores pretenden deducir, a partir de la condicionalidad psicológica del acto de intercambio, que el concepto de una ley de valor objetiva que regula todos los actos de intercambio a gran escala es absurdo y contradictorio en sí mismo. La cuestión previa que hemos formulado anteriormente, con la que se pretende socavar cualquier teoría objetiva del valor, queda zanjada. Porque si en la producción simple de mercancías se ha demostrado la necesidad de la existencia de una ley objetiva del valor precisamente sobre la base de las voluntades individuales motivadas psicológicamente, ¿cómo podría la lucha de estas voluntades individuales motivadas psicológicamente en una producción capitalista desarrollada de mercancías imposibilitar la realización de tal ley (aunque sea en otra forma)?

II

Ya hemos visto que la escuela psicológica de economía se equivoca en su análisis, porque ha ignorado los factores psicológicos realmente determinantes para el intercambio de mercancías. Si no fuera así, habría tenido que convencerse inmediatamente, tal y como se desarrolló anteriormente, de que la motivación psicológica del intercambio aclara, por el contrario, la existencia de una ley objetiva del valor, que pretendía refutar. Sin embargo, eso solo sería una refutación indirecta de la teoría de la utilidad marginal. Dada la importancia histórica que, según sus defensores, tiene esta teoría, dado el desprecio con el que tratan todos los logros de la economía clásica —un desprecio que solo encuentra su contrapartida en el respeto y la admiración por sus propios logros— y dada la relativa popularidad de la escuela, quizás resultaría poco modesto querer refutar indirectamente el concepto de utilidad marginal de esta manera tan sumaria.

Lo habíamos dejado completamente de lado en nuestra deducción psicológica del valor de cambio, aunque, según asegura toda la escuela, debería ser el único principio de todos los juicios de valor y, por lo tanto, también del valor de cambio de los bienes. Veamos ahora si una deducción del valor de cambio a partir del principio de utilidad marginal en una sociedad productora de bienes es, no diré correcta, pero al menos concebible. Si no es así, ¿en qué apariencia pueden basarse sus apóstoles?

La primera pregunta era si, en una sociedad productora de bienes, era siquiera concebible derivar el valor de cambio de los bienes a partir del principio de utilidad marginal. Como hemos visto, la utilidad marginal de los bienes debe medirse en función de la última satisfacción de necesidades que garantizan. Por lo tanto, un sujeto que deba valorar sus bienes según el principio de utilidad marginal debe, como requisito previo, estar en posesión de una reserva de bienes que satisfaga sus necesidades. Sin embargo, el requisito previo para que se pueda pensar en una valoración basada en la utilidad marginal no existe en una sociedad productora de mercancías. Los bienes que el productor intercambia se producen para el mercado, él no los consume por sí mismo, ni puede consumirlos por regla general. Por lo tanto, los bienes que produce para el mercado no le satisfacen ninguna necesidad y, por lo tanto, tampoco le proporcionan ninguna utilidad marginal. No existe ninguna posibilidad de que los valore según la utilidad marginal que garantizan, es decir, que determine su valor de cambio en consecuencia. En una sociedad productora de mercancías, la utilidad marginal, entendida como principio de valor, no es más que una contradicción en sí misma.

Supongamos que, en lugar del intercambio directo de bienes, se produce un intercambio mediado por el dinero, en el que no se enfrentan dos propietarios de bienes, sino un propietario de dinero y un propietario de bienes, un comprador y un vendedor. Esto no cambia en absoluto a favor de la teoría de la utilidad marginal. Al igual que las existencias de mercancías del vendedor, las existencias de dinero del comprador no están destinadas a satisfacer las necesidades inmediatas de su propietario. Por lo tanto, al igual que la unidad de mercancía del vendedor, la unidad monetaria del comprador no puede ser valorada por sus respectivos propietarios según la teoría de la utilidad marginal.

Pero si el dinero no satisface inmediatamente las necesidades, sí lo hacen los medios de subsistencia comprados con él. Aquí parece ofrecerse la excusa de que, aunque el comprador no valore el dinero, sí valora los bienes que se pueden comprar con él según la teoría de la utilidad marginal y, en consecuencia, paga más o menos por ellos. Pero para que un sujeto pueda valorar los bienes según el principio de la utilidad marginal, es necesario —repito— que ya posea una reserva de los mismos. Sin embargo, solo posee una reserva si la ha comprado, y solo ha podido comprarla a un precio determinado. La posesión de una reserva de bienes, de la que deben partir los teóricos de la utilidad marginal para explicar el valor de cambio y el precio de los bienes, ya presupone lo que se quiere explicar, es decir, el precio de los bienes.

Intentan eludir estas imposibilidades sustituyendo al individuo por la multitud. Las reservas acumuladas en manos de los vendedores se enfrentan a la masa de consumidores. Cada uno de ellos tiene necesidad de las reservas, y la multiplicidad de estas necesidades se satisface, al menos en parte, cuando los bienes pasan a ser propiedad de los consumidores mediante la compra. Al igual que se pueden distinguir diferentes escalas de necesidades entre los individuos, lo mismo ocurre entre la multitud. Aquí entra en juego la escuela psicológica. Entre todos estos

niveles de necesidad finalmente cubiertos por las existencias, uno debe ser el más bajo. El nivel más bajo es la utilidad marginal que los bienes de este tipo tienen para la sociedad, y es este el que normaliza el valor de cambio de los productos como regla suprema. Prueba: en general, el precio de los productos es más bajo cuanto mayor es su número, y más alto cuanto menor es. «Cuanto más ejemplares de un tipo haya disponibles, más completas podrán satisfacerse las necesidades que dependen de ellos, menos importantes serán las últimas necesidades que aún quedan por satisfacer, cuya satisfacción se vería comprometida por la desaparición de un ejemplar, es decir, menor será la utilidad marginal que determina el valor³⁰». Esto explica también el fenómeno, tan sorprendente al principio, de que cosas relativamente inútiles puedan tener un valor muy alto, mientras que otras muy útiles tengan un valor bajo.

Esta prueba solo demuestra que la imaginación de los teóricos de la utilidad marginal trata los hechos económicos como algunas fantasías más famosas tratan la historia mundial. Los hechos deben obedecer como ante un suboficial prusiano y, según las órdenes, también deben dejarse poner patas arriba. Por supuesto, los productos baratos no son baratos porque estén disponibles en masa, sino que están disponibles en masa porque son baratos³¹. La colosal mayoría de la sociedad moderna está formada por pobres diablos que solo pueden comprar los productos de consumo más baratos. Por lo tanto, los productos más baratos son los más demandados precisamente porque son baratos y, por lo tanto, también los que se producen en mayor cantidad. Derivar su baratura de la cantidad significa confundir causa y efecto.

Pero, dejando de lado las pruebas erróneas, la tesis es en sí misma insostenible. La utilidad marginal se definía como la última escala de necesidades cubierta por las reservas disponibles para el sujeto. Por mucho que se sustituya a los individuos por la mayoría, no hay que olvidar que esta mayoría (el conjunto de los consumidores) no dispone en realidad de ninguna reserva de bienes, por lo que la condición previa para una valoración inmediata de la utilidad marginal falta tanto en la mayoría como en los individuos en la sociedad productora de bienes. La reserva de bienes debe adquirirse primero mediante la compra. Sí, no obstante, los precios pagados por esta compra se rigieran por el principio de la utilidad marginal, habría que suponer necesariamente que la última escala de necesidades, que, una vez que las existencias han llegado a manos de los consumidores, estaría cubierta por las existencias, que esta última escala de necesidades o, como se le puede llamar, la utilidad marginal social prevista, normaliza el nivel de los precios. Pero eso es impensable.

Supongamos que la cosecha de cereales ha sido mala y que, en consecuencia, la cantidad de pan disponible en la sociedad se ha reducido en un determinado porcentaje. Según la ley de la oferta y la demanda, el precio del pan subirá³². ¿Por qué? Los teóricos de la utilidad marginal dicen: porque ha aumentado la utilidad marginal social prevista de una barra de pan. Dado que la cantidad de pan se ha reducido, solo se puede cubrir una cantidad menor de necesidades que en condiciones normales. Según la teoría, las necesidades relativamente más superfluas dejarían

³⁰ Véase Böhm-Bawerk, *Capital e intereses*, p. 162.

³¹ Los llamados bienes monopolísticos, que son de importancia secundaria para la economía nacional, los dejo aquí de lado, como en cualquier otro lugar.

³² El hecho de que la disminución anormal de un tipo de mercancía provoque un aumento en el precio de dicha mercancía no contradice, por supuesto, lo expuesto anteriormente. Allí se hablaba de si la cantidad en la que las mercancías se suministran normalmente al mercado determina su precio.

de satisfacerse, lo que aumentaría la utilidad marginal social prevista, y este aumento sería la causa del incremento del precio. Pero lo que realmente desaparece no son las necesidades relativamente superfluas, sino una parte de las necesidades más urgentes de los más pobres, que ya no pueden pagar el precio más alto como antes. Por el contrario, el consumo de pan y, si se quiere, el despilfarro de pan por parte de los poseedores no se modifica en lo más mínimo. Las necesidades relativamente superfluas siguen satisfaciéndose, por lo que la utilidad social marginal prevista permanece inalterada, mientras que los precios varían. La suposición de que podría ser la causa de la variación de precios y, por ende, de la normalización de los precios, es imposible por esta misma razón.

Se demuestra que los psicólogos, al transferir el concepto de utilidad marginal del individuo que posee una reserva a la clase de compradores que solo quieren adquirir una reserva mediante la compra, no ganan absolutamente nada. El problema del valor de cambio se burla de todos estos esfuerzos. Por cierto, creen que de esta manera pueden conciliar su doctrina con la teoría que explica el valor de cambio a partir de la relación entre la oferta y la demanda, e incluso demostrar esta teoría como una consecuencia de su principio más general y amplio. Aparte del hecho de que la oferta y la demanda solo explican las fluctuaciones del precio, y no el precio en sí mismo, de modo que incluso una alianza felizmente lograda entre ambas teorías solo demostraría que dos errores diferentes se complementan bien, es evidente que incluso esta alianza ha fracasado. Porque, sea lo que sea lo que se pueda reprochar a los doctrinarios de la oferta y la demanda, al menos nunca olvidaban que no es la demanda en sí misma, sino solo la demanda con poder adquisitivo la que puede influir en la normalización de los precios. Sin embargo, como ilustra claramente el ejemplo anterior, el que una demanda tenga poder adquisitivo o no depende en absoluto del grado de intensidad de las necesidades subjetivas, sino, en primer lugar, de los ingresos monetarios del demandante. Las necesidades como tales son absolutamente indiferentes para la formación de los precios. Solo cuando pueden legitimarse mediante el dinero tienen algún valor. Por lo tanto, la necesidad subjetiva en forma de utilidad marginal no puede ser el principio regulador de los precios. La teoría de la utilidad marginal, que aquí se presenta como una profundización filosófica de la teoría de la oferta y la demanda, está aún muy lejos de haber llegado tan lejos como esta en la explicación del fenómeno de los precios.

Pero, ¿cómo fue posible —y con esto llegamos a nuestra última pregunta— que una teoría que contradice tan evidentemente todos los hechos de la vida económica pudieran alcanzar tal importancia? Sin duda, debe basarse en un quid pro quo deslumbrante y confuso. Nos parece que su fuerza proviene del hecho de que la utilidad marginal, aunque no sea el principio regulador de la formación de precios, es sin embargo la norma según la cual el sujeto que paga los precios de los bienes distribuye sus ingresos monetarios. Aunque el dinero no tiene un valor de uso inmediato para su propietario, sí lo tiene como medio de intercambio, ya que le proporciona los bienes que necesita para satisfacer sus necesidades. La utilidad del dinero como medio de intercambio se determina generalmente por la cantidad de bienes que se pueden comprar con él. Por lo demás, está claro que tampoco esta aplicación del concepto de utilidad de la escuela cuantitativa sirve de nada, ya que el nivel de los precios de los bienes, que habría que explicar, se da aquí por supuesto. La utilidad del dinero depende de los bienes que se pueden comprar con él, pero lo que se puede comprar con él depende a su vez del precio de los bienes.

Si ahora el dinero tiene utilidad en función de la satisfacción de las necesidades que permite alcanzar, se deduce que el concepto de utilidad marginal también debe ser aplicable al mismo. Si se gasta dinero para comprar determinados bienes, a medida que aumenta la reserva de bienes, la escala de necesidades que aún cubre el último ejemplar del bien disminuye constantemente, y finalmente llega un punto en el que al sujeto ya no le parece rentable seguir gastando dinero en bienes de este tipo, por lo que utilizará el dinero restante para satisfacer otras necesidades. La última satisfacción de necesidades relativamente superflua, que se obtiene mediante el gasto de una unidad monetaria en la compra de determinados tipos de bienes, es la relativamente más débil, la utilidad marginal que tienen las unidades monetarias utilizadas para este fin. Y, en general, se aplica la ley: todo el mundo invertirá sucesivamente unidades monetarias en la compra de un determinado tipo de bienes solo mientras la satisfacción de las necesidades (utilidad marginal) obtenida con la última unidad monetaria sea mayor que el efecto útil que se obtendría con cualquier otro gasto de la misma. Esta ley, formulada en la jerga de la teoría de la utilidad marginal, no es más que la expresión precisa de la verdad evidente de que todo el mundo, al gastar su dinero, piensa en satisfacer lo mejor posible sus necesidades. Se aplica en todas partes y determina qué bienes de un tipo determinado compra cada uno y en qué cantidad. Tanto el ahorrador como el derrochador están sujetos a ella.

Esta es la razón por la que la teoría de la utilidad marginal parece tan natural y clara. Y lo sería, si se hubiera fijado el objetivo, sin embargo, muy modesto, de encontrar la fórmula según la cual el individuo distribuye sus ingresos monetarios dados los precios de los bienes. Porque —no hay que olvidarlo— la utilidad y la utilidad marginal del dinero, en las que piensa el individuo al realizar sus gastos, presuponen que el precio monetario de los bienes es una magnitud conocida y dada. El error y la contradicción irresoluble comienzan tan pronto como se intenta deducir el precio de los bienes dado por la consideración de la utilidad marginal a partir de esta misma consideración.

Por fin se puede hablar de la utilidad marginal de una unidad monetaria en dos sentidos. En primer lugar, en relación con un tipo de necesidad muy concreto que debe cubrirse con el gasto monetario. La última satisfacción relativamente superflua de esta necesidad, que aún se cubría con el gasto de una unidad monetaria, indicaba la utilidad marginal de una unidad monetaria, es decir, una unidad monetaria gastada para satisfacer esta necesidad concreta. En este sentido concreto, hasta ahora siempre se ha hablado de la utilidad marginal de las unidades monetarias. Por otra parte, se puede prescindir de las diferencias entre los tipos de necesidades concretas para las que se gasta el dinero y considerar que la satisfacción de la necesidad más superflua y prescindible que el sujeto aún obtiene mediante el gasto de una unidad monetaria es la utilidad marginal que una unidad monetaria representa para el sujeto. El concepto de utilidad marginal del dinero se entiende aquí en el sentido más general, sin referencia a un tipo de necesidad concreto y determinado. Desde este punto de vista, se puede decir que la utilidad marginal de una unidad monetaria debe variar en función de la cuantía de los ingresos que percibe una persona, siendo mayor cuanto menores sean los ingresos y menor cuanto mayores sean. ¡Por supuesto! Una moneda de cincuenta céntimos en manos de un trabajador tiene un significado muy diferente al que tiene en manos de un rentista. La razón es clara: porque los ingresos del trabajador solo alcanzan para satisfacer sus necesidades de manera muy imperfecta, mientras que los del rentista las satisfacen de manera relativamente completa. La última satisfacción

relativamente superflua de las necesidades que el trabajador consigue con 50 pfennigs es mucho más importante para él que la satisfacción superflua de las necesidades que el rentista obtiene con el mismo gasto. Nadie ha discutido esto todavía. Pero de ello solo se deduce que el trabajador compra otros bienes de consumo que el rentista, que la distribución y el uso del dinero serán diferentes como consecuencia de la desigualdad de los ingresos monetarios. El trabajador limitará sus necesidades y, por lo tanto, comprará productos baratos, mientras que el rentista, que puede permitírselo, comprará productos más caros. Pero este hecho, sumamente evidente, es totalmente irrelevante para explicar el valor de cambio de los productos y la formación de los precios. Porque es obvio que el producto que demanda el trabajador no es barato porque lo compre el trabajador, sino al contrario, que el trabajador demanda un producto de un tipo especial porque es barato. Su menor valor de cambio o su bajo precio no viene determinado en absoluto por las circunstancias personales del consumidor que los compra, sino por la cantidad relativamente pequeña de trabajo necesaria para producirlos. El gran descubrimiento de que una unidad monetaria determinada representa una utilidad marginal mayor o menor, dependiendo de los ingresos monetarios de su propietario, es tan cierto como obvio e irrelevante para explicar el fenómeno del valor de cambio.

Al valorar su dinero y al distribuirlo, el sujeto siempre tiene en cuenta consideraciones de utilidad marginal. Sin embargo, toda apariencia de naturalidad que, a primera vista, tiene la explicación del valor de cambio a partir del principio de utilidad marginal, se deriva de este hecho simple, que en realidad es totalmente irrelevante para la determinación del valor de cambio; se trata del popular *quid pro quo* que actúa en segundo plano y que ha hecho famosa a la teoría de la utilidad marginal, cuya psicología no va más allá del punto de vista más unilateral del consumidor. Ejerce su poder de abstracción mediante la abstracción de todos los factores psicológicos esenciales que, más allá de este punto de vista unilateral, deben normalizar en realidad el valor de cambio de los bienes. Teniendo en cuenta estos factores, la existencia de una ley objetiva del valor no solo parece posible, sino necesaria. La superstición básica, que se había invocado apelando a las verdades filosóficas de la psicología, sale reforzada de la instancia de apelación. La primera y más importante tarea de la ciencia económica sigue siendo la búsqueda de una ley objetiva del valor que regule la formación de los precios no en la producción simple de mercancías, sino en la producción capitalista. El hecho de que, desde la muerte de Ricardo, solo una persona haya promovido esta gran obra, y que esa persona fuera Marx, cuya crítica teórico-económica se convirtió en la crítica social más profunda, no hace que los contraargumentos de la escuela psicológica sean más válidos, pero, según el principio de valoración psicológica, tal vez sea también un factor que ha aumentado considerablemente la utilidad marginal de estos argumentos y, con ello, su valor subjetivo y de mercado.

El tercer volumen de El capital. Conrad Schmidt

Engels escribe sobre este artículo de Schmidt en las notas finales del Vol III de El Capital

[Hay un artículo igualmente excelente de Conrad Schmidt sobre el tercer volumen de El capital en el Sozialpolitisches Zentralblatt de Braun, 25 de febrero de 1895, n.º 22. Cabe destacar especialmente la demostración de cómo la derivación marxista de la ganancia media a partir de la plusvalía responde por primera vez a una pregunta que hasta ahora ni siquiera se había planteado la economía: cómo se determina la magnitud de esta tasa media de ganancia y cómo se da el caso de que sea, por ejemplo, del 10 o el 15 %, y no del 50 o el 100 %. Puesto que sabemos que la plusvalía apropiada en primer lugar por el capitalista industrial es la única y exclusiva fuente de la que proceden la ganancia y la renta, esta pregunta se resuelve por sí sola. Este pasaje del artículo de Schmidt podría estar escrito directamente para economistas como Loria, si no fuera en vano abrir los ojos a quienes no quieren ver.]

Schmidt también tiene sus reservas formales con respecto a la ley del valor. La llama una hipótesis científica, establecida para explicar el proceso de intercambio real, que resulta ser el punto de partida teórico necesario, esclarecedor e indispensable, incluso con respecto a los fenómenos de los precios competitivos que parecen estar en absoluta contradicción con ella. Según él, sin la ley del valor cesa toda comprensión teórica del mecanismo económico de la realidad capitalista. Y en una carta privada que me permite citar, Schmidt declara que la ley del valor dentro de la forma de producción capitalista es una ficción pura, aunque teóricamente necesaria. Sin embargo, en mi opinión, esta opinión es totalmente incorrecta. La ley del valor tiene un significado mucho mayor y más definido para la producción capitalista que el de una mera hipótesis, por no hablar de una ficción, aunque sea necesaria.

Sombart, al igual que Schmidt —menciono al ilustre Loria únicamente como un divertido contrapunto de economista vulgar—, no tiene suficientemente en cuenta el hecho de que aquí no se trata solo de un proceso puramente lógico, sino de un proceso histórico y su reflejo explicativo en el pensamiento, la búsqueda lógica de sus conexiones internas.

El pasaje decisivo se encuentra en Marx, vol. III:

«Toda la dificultad surge del hecho de que las mercancías no se intercambian simplemente como mercancías, sino como productos de capitales, que reclaman participar en el importe total de la plusvalía, proporcionalmente a su magnitud, o por igual si son de igual magnitud».]

Sozialpolitisches Zentralblatt de Braun, 25 de febrero de 1895

Hace veintiocho años que Marx publicó el primer volumen de El capital, el libro que es reconocido unánimemente como la obra teórica principal del socialismo moderno. Marx ya había comenzado los preparativos para esta obra a finales de la década de 1840, como lo demuestra La miseria de la filosofía, su brillante panfleto económico contra Proudhon. La primera exposición de su original teoría del valor y del dinero, recogida en el delgado librito *Crítica de la economía política*, data de 1859. Así, el primer volumen de *El capital* representa el fruto de veinte años de lucha, interrumpida y reanudada una y otra vez, con los problemas fundamentales de la economía capitalista. La fuerza intelectual que se concentra en las páginas de este libro tuvo un impacto tremendo, que echó por tierra todas las tradiciones.

Lamentablemente, al gran pensador revolucionario no le fue concedido terminar el segundo y tercer volumen de su obra de la misma manera. Su salud se había deteriorado y, cuando murió en 1883, Friedrich Engels se hizo cargo de la publicación de su legado. Ya en 1885 pudo publicar el segundo volumen de *El capital* a partir del legado de Marx y, a finales de 1894, apareció finalmente el tercer y último volumen. Solo ahora es posible obtener una visión completa de la estructura global de la teoría del valor desarrollada en la obra de Marx.

Según el programa establecido en la introducción al primer volumen, el libro I trata del proceso de producción, el libro II del proceso de circulación y este libro III, que ya fue escrito en el manuscrito entre 1863 y 1865, del proceso global del capital. Para comprender toda la obra, es importante tener presente que, cuando Marx examina la producción en el primer volumen y la circulación del capital en el segundo, parte del supuesto de que, en el intercambio, las mercancías se convierten en dinero por su valor, es decir, en relación con el tiempo de trabajo necesario que contienen; los dos primeros volúmenes desarrollan así las consecuencias que se derivarían para la producción y la circulación del capital bajo el dominio estricto e inmediato de la «ley del valor».

Pero la «ley del valor» no domina la formación de los precios ni de forma estricta ni inmediata. Este es el punto de vista que se destaca en el tercer volumen, en contraposición a los dos primeros. El intercambio y la formación de precios están determinados directamente por la competencia entre compradores y vendedores, trabajadores y capitalistas, y esta competencia tiende a ajustar la formación de precios, que en particular es aleatoria, al menos a ciertas reglas y normas en el promedio general. La pregunta es si las normas de la formación de precios hacia las que tiende la competencia coinciden con la norma hipostatizada por Marx como «ley del valor», o si se desvían de ella, y si se desvían, cuáles son las razones y las reglas que determinan la medida de esta desviación.

En su forma más simple, este gran problema, formulado conscientemente por primera vez por Marx, ya lo encontramos en Adam Smith. En el quinto capítulo de su obra *La riqueza de las naciones*, desarrolla, aunque aún de forma poco clara, la idea de que el valor de cambio de las mercancías depende de la cantidad de trabajo necesaria para su producción, es decir, la base de la teoría del valor desarrollada posteriormente por Ricardo y Marx. De hecho, ya saca la conclusión necesaria de que el beneficio del capital y la renta de la tierra deben basarse en un excedente de trabajo por el que los capitalistas no remuneran a los trabajadores. Pocas páginas más adelante, expone la teoría del «precio natural», que la libre competencia de la sociedad capitalista aspira a alcanzar en promedio y a largo plazo en todas partes. El precio de todas las mercancías, deduce Smith, se disuelve en última instancia en salario, beneficio y renta de la tierra. Sin embargo, en un país determinado y en un momento dado, existe siempre un nivel medio de salario, beneficio y renta de la tierra, y la competencia tiende a normalizar los precios de los distintos productos de tal manera que los productores capitalistas de mercancías obtengan, con la venta, los salarios pagados, el beneficio medio habitual en el país y la renta media de la tierra. Por supuesto, los precios de mercado en particular se desvían en muchos casos y de manera significativa de esta norma. Pero la competencia se esfuerza por limitar tales desviaciones del punto de gravedad general de los precios y equilibrarlas a largo plazo. Si los precios de mercado en un sector caen muy por debajo del precio natural, se produce una restricción gradual de la producción y, por lo tanto, también de la oferta de productos en el sector en cuestión, hasta que los precios vuelven a acercarse a la media normal. Por el contrario,

si los precios de mercado han subido de forma anormal, el nuevo capital fluye hacia los sectores de producción favorecidos hasta que, debido al aumento de la oferta, los precios vuelven a bajar.

Esta teoría de los precios expuesta por Smith, a pesar de todas sus imperfecciones, sin duda acierta en señalar que la competencia entre los capitalistas tiende a nivelar las tasas de beneficio en todos los sectores, por muy numerosas que sean las trabas que una y otra vez frustran esta tendencia. Pero Smith olvida preguntarse cómo concuerda esta normalización de los precios a la que aspira la competencia, en la que capitales iguales producen en promedio el mismo beneficio, con su teoría del valor de cambio desarrollada unas páginas antes, según la cual el valor de cambio y el precio de las mercancías están regulados por la cantidad de trabajo empleada en su producción.

El problema existe, pero Smith no lo ve, o si lo ve, lo silencia y no se atreve a abordarlo.

Es una de las muchas contradicciones que caracterizan la brillante e ingeniosa obra de Smith.

Ricardo se tomó en serio la teoría del valor de Smith. Carece del espíritu enciclopédico e histórico-descriptivo que caracterizaba a su predecesor, pero en él se desarrolla con mayor intensidad la principal virtud filosófica: la coherencia. Elimina de la teoría del valor lo vacilante y contradictorio e intenta demostrar en detalle que el salario, la renta de la tierra y el beneficio están sujetos a la ley del valor generalmente válida, que la competencia, que regula la «tasa natural» de los precios de los productos, normaliza al mismo tiempo los precios de los productos de acuerdo con la ley del valor. Es cierto que en ocasiones se le ocurre la idea de que los precios naturales de la competencia deben divergir del valor, pero no la desarrolla más y no puede desarrollarla más, porque no ha elaborado de forma clara y metódica las conclusiones que se derivan de la ley del valor antes de pasar a considerar la competencia.

Aquí es donde Marx entró en escena con su obra *El capital*. Dos cosas lo caracterizan en contraposición a Ricardo, la cúspide a la que llegó la economía política clásica: como socialista, Marx supera el punto de vista limitado de sus predecesores burgueses, para quienes el modo de producción capitalista era el modo de producción definitivo y absolutamente «natural»: considera el capitalismo como un producto histórico que, surgido de formas sociales anteriores, lleva en sí mismo el germen de su propia desaparición, como todo lo que ha surgido; muestra las contradicciones que, desarrolladas a escala cada vez mayor por este modo de producción, preparan con fuerza natural una nueva organización social superior, el socialismo. Lo segundo que lo distingue de los economistas clásicos de la burguesía es la incomparable agudeza dialéctica con la que desarrolló la teoría del valor iniciada por ellos y, sin desviarse en ningún momento, la llevó hasta sus últimas consecuencias. Al extraer metódicamente todas las consecuencias, sentó también por primera vez las bases sobre las que se puede resolver el problema de si y en qué medida las tendencias evidentes de la formación de precios de la competencia se ajustan a la norma de la ley del valor. La solución de este problema es absolutamente necesaria si se quiere aclarar el significado de la ley del valor, que es una hipótesis científica formulada para explicar el proceso real de intercambio. Primero hay que elaborar completamente la hipótesis, solo entonces se puede confrontar de manera útil con la realidad y obtener un juicio sobre lo que puede aportar a la explicación de esta realidad, en lo que se basa su justificación y su necesidad.

Si la ley del valor se aplica estrictamente, tal y como dedujo Marx en el primer volumen, los capitalistas industriales solo pueden obtener un valor superior a su inversión, es decir, una

plusvalía, al vender su producto si dicho valor excedente ya se ha creado dentro del proceso de producción. Esto se consigue mediante el trabajo del trabajador asalariado, al que el capitalista solo paga en forma de salario los gastos de manutención o el valor de su fuerza de trabajo. Este valor, es decir, el esfuerzo laboral que se invierte en los alimentos necesarios para el sustento del trabajador, es naturalmente bajo, y nada impide al capitalista, económicamente superior, hacer trabajar al trabajador, al que le da en forma de salario una asignación para bienes por valor de, digamos, 6 horas de trabajo, durante más tiempo, quizás el doble, día tras día. El valor creado diariamente por el trabajador en el proceso de producción es entonces el doble del que se le asigna en forma de salario. Así, el capitalista obtiene diariamente, gracias a este trabajo prolongado del esclavo asalariado, tal o cual excedente o plusvalía en forma de producto, aunque haya pagado correctamente el valor de la fuerza de trabajo de acuerdo con la ley del valor. Así, al finalizar el proceso de producción, puede vender el producto terminado por su valor de trabajo y, al incorporar el valor añadido al producto, obtiene una suma de dinero mayor que la que había gastado en los medios de producción y la mano de obra necesarios para la producción. Su dinero se ha valorizado, le ha reportado beneficios y, por lo tanto, ha demostrado su eficacia como capital. Todo ello sin infringir, sino más bien en estricta consecuencia de la ley del valor. Pero el plusvalor, en cuya conversión en dinero se basa el beneficio, ha sido creado por los trabajadores asalariados, no por las materias primas y las máquinas, que, como productos del trabajo anterior, solo transfieren al nuevo producto el valor del trabajo que contienen, pero que, por supuesto, no pueden generar nuevo valor.

Por lo tanto, si el salario, la duración de la jornada laboral y la intensidad del trabajo son fijos, el plusvalor será mayor para cada capital cuanto más capital pueda emplear el industrial en la compra de mano de obra viva que genere valor y plusvalor. Solo esta parte del capital, expresada en forma de salario, es valor que se valoriza en sentido estricto; es, como dice Marx, capital variable, en contraposición a los medios de producción muertos, que solo transfieren su valor al producto acabado, el capital constante.

Dependiendo de los diferentes sectores, los capitales industriales de igual tamaño emplean más o menos mano de obra viva, por lo que también obtienen un plusvalor mayor o menor en el proceso de producción. Sin embargo, sus beneficios son iguales o, si divergen, esto se debe a coyunturas de mercado aleatorias y cambiantes, pero en ningún caso al hecho de que empleen a cantidades diferentes de trabajadores. Adam Smith tiene razón: la libre competencia tiende a equilibrar, en promedio y a largo plazo, las tasas de beneficio del capital en los distintos sectores. El precio «natural» al que aspira la competencia, alrededor del cual gravitan los precios de mercado, se calcula según la regla de que los capitalistas recuperan al vender sus mercancías los costes de producción de estas, expresados en dinero, más el beneficio medio de su capital monetario adelantado para la producción de las mercancías. La entrada y salida de capital en las diferentes ramas de producción, que se rige por las oportunidades de beneficio en cada caso, tiene la tendencia inevitable de ajustar los precios de mercado a esta medida del precio natural a largo plazo.

Por lo tanto, queda claro que la normalización de los precios que se deriva de la ley del valor difiere de la normalización real de los precios a la que aspira la competencia. Si la ley del valor se aplicara de forma estricta e inmediata, el capitalista debería recuperar en el precio de la mercancía sus gastos (suma de salarios y gastos por los medios de producción consumidos) más la plusvalía generada por sus trabajadores. Como hemos visto, esta plusvalía es mayor o menor

en función de que la cantidad de trabajadores empleados y, por lo tanto, la parte variable del capital sea mayor o menor. Sin embargo, la competencia normaliza los precios de tal manera que el capitalista recupera sus gastos y obtiene un beneficio correspondiente a la tasa media de ganancia de todo su capital adelantado en el proceso de producción. En otras palabras: el valor de un producto fabricado capitalísticamente incluye, además de los gastos del empresario, la plusvalía, y el precio de un producto fabricado capitalísticamente incluye, además de los gastos, la ganancia media. Y mientras que la plusvalía se determina por el tamaño de la parte variable del capital, la ganancia media debe determinarse por el tamaño del capital total adelantado en el proceso de producción. Por lo tanto, la ganancia que genera un producto capitalista divergirá de la plusvalía que contiene, es decir, también el precio del producto capitalista (la ganancia forma parte de este precio) divergirá de su valor. La contradicción es clara y evidente tan pronto como se deducen todas las consecuencias que se derivan de la ley del valor, como lo hizo Marx en los dos primeros volúmenes de su obra.

Los detractores de la teoría del valor de Marx, y entre los economistas oficiales solo tiene detractores por razones obvias, ven en esta contradicción una magnífica refutación de la teoría del valor. Toda la teoría del valor es errónea e inútil, Marx aparentemente solo ha establecido su doctrina económica por malicia socialista, pues si él mismo llega a la conclusión de que los precios reales de las mercancías se desvían del valor del trabajo de las mercancías, entonces todo el mundo debe comprender que la determinación del valor según el trabajo no tiene nada que ver con los valores de cambio y los precios reales, que esa determinación del valor es una metafísica inútil y peligrosa. ¡Viva el eclecticismo, la teoría de los «tres factores de producción: trabajo, capital y naturaleza», la doctrina de la «oferta y la demanda», la teoría de los «servicios» y la «utilidad marginal», en las que se pierde toda precisión y cuya penumbra tiene un efecto tan agradablemente tranquilizador sobre el pensamiento y la conciencia burguesa!

La ley del valor es una hipótesis para explicar la realidad (*Wirklichkeit*). Si los precios naturales de la competencia no tuvieran ninguna relación con la ley del valor, es decir, si fueran comprensibles independientemente de esa hipótesis, entonces los detractores tendrían razón. Pero el hecho de que los precios naturales de los productos individuales difieran de su valor no prueba en sí mismo nada contra la necesidad de la teoría del valor. Veámoslo más de cerca. El «precio natural» incluye los costes de producción, más el beneficio medio del capital adelantado. ¿Y cuándo es el beneficio de un capital un beneficio medio? Cuando el porcentaje en que se expresa la relación entre el beneficio obtenido por el capital en cuestión y el capital adelantado coincide con el porcentaje medio general en que también obtienen beneficios los demás capitales. Pero, ¿de qué depende el nivel de este porcentaje, es decir, la tasa media general de beneficio con la que obtienen beneficios el conjunto de los capitales?

Aquí, la referencia a la competencia nos deja completamente desamparados. La competencia entre los capitales que persiguen las mayores oportunidades de beneficio en todas partes solo permite explicar que la tasa de beneficio en los distintos sectores tiende a equilibrarse, pero nada sobre el nivel de esta tasa de beneficio equilibrada en sí misma. Aquí, si no queremos que todo el fenómeno quede sin explicar, nos vemos obligados a recurrir a la hipótesis de la teoría del valor. Todos los capitales que emplean trabajadores generan (suponiendo que el salario, el tiempo de trabajo y la intensidad del trabajo son dados) plusvalía en proporción a la masa de trabajadores que emplean. Lo que se aplica a cada uno, se aplica a la suma de todos los capitales. En la variada cantidad de mercancías que la clase capitalista lanza al mercado cada año, hay una

cantidad muy determinada de tiempo de trabajo no remunerado o plusvalía. Si ahora la competencia trabaja para nivelar las tasas de beneficio de los distintos sectores y, con ello, hace que los precios de las mercancías individuales se desvíen en mayor o menor medida de su valor, es posible, quizá probable, que las desviaciones de los precios con respecto a los valores se compensen mutuamente para el producto total, de modo que este alcance un precio correspondiente a su valor de trabajo.

Supongamos que así debe ser, entonces está claro que, en este caso, el porcentaje según el cual el capital industrial total —y, por lo tanto, también la media de los capitales individuales— genera beneficios viene determinado por la ley del valor. Porque si la suma del precio pagado por el producto total debe corresponder al valor del trabajo del producto total, entonces la clase capitalista industrial recupera en el precio del producto total el valor de sus gastos, incrementado por la suma total del plusvalor extraído de la clase obrera. El beneficio neto o ganancia de la clase capitalista industrial es solo esta suma de plusvalía convertida en dinero; la tasa de ganancia del capital industrial total, el porcentaje según el cual también el promedio de los capitales individuales genera ganancias, viene dada por la relación entre la suma de plusvalía extraída anualmente de la clase obrera y el valor del capital total adelantado. Los precios naturales de las mercancías en condiciones de competencia se desvían, por tanto, del valor inmediato de las mercancías debido a la nivelación de los beneficios, pero esta desviación solo se puede entender sobre la base de la teoría del valor. Porque la tasa media de beneficio, según la cual la competencia trata de regular la formación de precios, no viene determinada por la competencia, sino por una relación de valor, a saber, la relación entre la plusvalía total y el valor total del capital adelantado.

Pero, se objetará, toda esta deducción solo es válida si se parte del supuesto de que el precio del producto total debe coincidir con el valor del trabajo que lo compone. Si se abandona este supuesto obligatorio, el razonamiento pierde su validez y se disuelve toda relación entre la tasa media de beneficio y la relación de valor. Por supuesto, no podemos entrar aquí en detalle en esta objeción, que Marx solo trata muy brevemente. Solo destacaremos el aspecto esencial: el producto total se compone de medios de producción, que seguirán sirviendo como elemento del capital productivo, y de medios de consumo, cuya mayor parte es necesaria para el sustento de los trabajadores. Si, por ejemplo, el precio total del producto total supera su valor, en términos generales, los elementos del capital, es decir, la suma de los medios de producción y la mano de obra, también deberán participar en este aumento de precios. En el caso de los medios de producción, esto se entiende por sí mismo, pero lo mismo se aplica, dentro de ciertos límites, a la mano de obra, ya que el salario se basa en los gastos de manutención necesarios del trabajador. En la medida en que el aumento del precio del producto total por encima de su valor se refleja en un aumento del precio de los alimentos, los gastos de manutención necesarios del trabajador también aumentan en consecuencia, y si se quiere mantener al trabajador en el nivel de su mínimo vital, su salario monetario debe aumentar en consecuencia. El aumento del precio del producto total por encima del valor del trabajo tiene como consecuencia (al menos en tendencia) un aumento correspondiente del precio de los elementos del capital, los medios de producción y la mano de obra, y por lo tanto un aumento del capital monetario que debe adelantarse en todas las empresas. Por lo tanto, aunque el precio total del producto total supere su valor, esto no supone en sí mismo un aumento de la tasa de beneficio, ya que, con el precio del producto total, los elementos del capital aumentarán proporcionalmente en precio. La tasa

media de beneficio o la relación entre el beneficio total y el capital monetario total adelantado no se verá afectada, en general, por un aumento del precio del producto total por encima del valor del trabajo. Se ve que, incluso si abandonamos nuestra primera suposición de que el producto total se vende por su valor, la tasa media de ganancia sigue dependiendo de la relación de valor desarrollada anteriormente, es decir, de la relación entre la suma del plusvalor producido anualmente y el valor del capital adelantado. La ley del valor se confirma así, incluso frente a los fenómenos aparentemente contradictorios de los precios competitivos, como el punto de partida teórico necesario, como hipótesis esclarecedora e ineludible. Sin ella, toda comprensión teórica del funcionamiento económico de la realidad capitalista se detiene.

No hay espacio suficiente para profundizar en el rico contenido del tercer volumen de El capital de Marx, en los estudios sobre la caída de la tasa media de ganancia, sobre la división de la ganancia en ganancia comercial, interés y renta fundamental, en el análisis detallado de la renta fundamental. Lo más importante me pareció destacar el carácter distintivo del tercer volumen, en el que Marx, después de haber desarrollado metódicamente en los dos primeros volúmenes todas las consecuencias de la ley del valor, compara los resultados así obtenidos con las normas de precios evidentes de la competencia, constata la contradicción de esos resultados con esas normas de precios, pero a su vez constata su concordancia en esa contradicción. Porque la normalización de los precios de la competencia significa, como hemos visto, una desviación de los precios individuales de las mercancías con respecto al valor de las mercancías, pero, por otro lado, una coincidencia de la tasa de beneficio media subyacente a esa normalización de los precios con la relación entre la suma total del plusvalor y el valor del capital adelantado. Sin embargo, la comprensión de esta relación de valor presupone el desarrollo absolutamente coherente y completo de la teoría del valor hasta sus últimas consecuencias, tal y como lo expuso Marx en los dos primeros volúmenes.

Todo está firmemente unido en el plan de esta maravillosa obra con un espíritu visionario, un testimonio del pensamiento humano como pocos hay. Pero, por supuesto, el plan solo se llevó a cabo en parte. Los manuscritos que nos ha dejado y que se recogen en este tercer volumen fueron escritos, incluso antes de la publicación del primer volumen, para su uso personal, no para su impresión. De ahí las repeticiones, las digresiones y, a menudo, una oscura brevedad en las cuestiones más importantes, que contrasta extrañamente con la exhaustividad con la que se tratan ocasionalmente cuestiones secundarias.

El lector debe trabajar con paciencia para llegar al núcleo esencial de las ideas. ¡Pero el esfuerzo merece la pena! Se puede predecir sin riesgo alguno que el verdadero progreso en la economía política teórica ya no se producirá en absoluto o se producirá en relación crítica con la obra de Marx.

Zúrich.

Conrad Schmidt

Conrad Schmidt (1863–1932) fue un economista y periodista alemán que obtuvo su doctorado en economía en Leipzig con su tesis *Der natürliche Arbeitslohn (El Salario Natural)*, en la que comparaba las teorías de salario y explotación de Rodbertus y Marx. En ella, rechazó la teoría de Marx como una hipótesis sin demostrar y se decantó por las opiniones de Rodbertus, que se basaban en la suposición de los derechos naturales. Más adelante, y luego de profundizar sus estudios de la CEP de Marx, se convertiría en defensor de la teoría del valor. En 1889 publicó un ensayo sobre la transformación de los valores en precios de producción que le valió la admiración de Engels.

